

**Министерство образования и науки Российской Федерации
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова
Харьковский национальный
автомобильно-дорожный университет
Администрация Губкинского городского округа
Губкинский филиал Белгородского государственного
технологического университета им. В.Г. Шухова»**

**Международная научно-практическая
конференция студентов, аспирантов
и молодых ученых**

МОЛОДЕЖЬ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Том 2.



**Губкин
16 апреля 2015 г.**

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

Председатель оргкомитета:

Уваров В.М. – директор Губкинского филиала Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, кандидат технических наук, доцент

Секретарь оргкомитета:

Брыкова Л.В. – кандидат педагогических наук, доцент, заведующая кафедрой естественнонаучных и технических дисциплин Губкинского филиала Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Члены оргкомитета:

Глаголев С.Н. – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент академии проблем качества, ректор Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Шаповалов Н.А. – доктор технических наук, профессор, первый проректор Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Евтушенко Е.И. – доктор технических наук, профессор, проректор по научной работе, начальник управления научно-исследовательских работ Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Поляков В.М. – кандидат технических наук, доцент, проректор по учебной работе Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Гаевой А.П. – кандидат технических наук, доцент Губкинского филиала Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, председатель Совета депутатов Губкинского городского округа

Жирякова С.Н. – кандидат социологических наук, профессор Губкинского филиала Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, член-корреспондент академии социальных технологий и местного самоуправления, заместитель главы Администрации Губкинского городского округа по образованию, культуре, делам молодежи и спорта

Башкатова О.В. – кандидат социологических наук, доцент Губкинского филиала Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, начальник управления образования и науки Администрации Губкинского городского округа

Анпилов С.И. – начальник управления молодежной политики Администрации Губкинского городского округа

Абрамова Т.В. – кандидат филологических наук, доцент Губкинского филиала Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, начальник информационно-аналитического отдела Администрации Губкинского городского округа

Ильяева И.А. – доктор философских наук, профессор Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Сулейманова Л.А. – доктор технических наук, профессор кафедры строительного материаловедения, изделий и конструкций Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Слабинская И.А. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Ровенских В.А. – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и учета Губкинского филиала Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Ковалев В.И. – кандидат исторических наук, доцент, заведующий кафедрой гуманитарных и общественных дисциплин Губкинского филиала Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова

Туренко А.Н. – доктор технических наук, профессор, ректор Харьковского национального автомобильно-дорожного университета (Харьков, Украина)

Селиванов Н.С. – кандидат медицинских наук, директор ООАУ СПО «Старооскольский медицинский колледж»

Сухотерин В.Г. – доктор медицинских наук, профессор ООАУ СПО «Старооскольский медицинский колледж»

Тексты статей сборника публикуются в авторской редакции

Молодежь и научно-технический прогресс: Сборник докладов VIII международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. В 4 т. Т. 2. / Сост. Л.В. Брыкова, В.М. Уваров [и др.]. – Старый Оскол : ООО «Ассистент плюс», 2015. – 412 с.

ISBN 978-5-9906827-4-0 (Т. 2)

ISBN 978-5-9906827-0-2

© Губкинский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова», 2015

© Оформление. ООО «Ассистент плюс», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Т.И. Авилова, Л.Н. Кравченко	
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	13
Н. Агошкина, П.Н. Тупикин	
ЗАПАДНЫЕ САНКЦИИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ	17
А.М. Адамчук, Д.Е. Баркин	
КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕК- ТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И УСТОЙ- ЧИВОЕ РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	20
А.А. Азимова, Л.Н. Кравченко	
МИР БРЕНДОВ – КОНЦЕПЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТ- ВА	30
А.А. Азимова, Л.Н. Кравченко	
БЕНЧМАРКИНГ - ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫ- ШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	34
А.А. Азимова, Л.Н. Кравченко	
ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И БЕЛГОРОД- СКОЙ ОБЛАСТИ	37
В.С. Артёмова, Е.С.Агеева	
ПРИЧИНЫ ОТКАЗА В ВОЗМЕЩЕНИИ НДС НА ПРИМЕРЕ ООО «ОКТА»	40
А. Атамамедов, С.В. Поникаровская	
PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY	43
Ю.В. Белоусова, Т.Н. Ковалева	
СТРАХОВАЯ И НАКОПИТЕЛЬНАЯ ЧАСТИ ПЕНСИИ	47
Ю.В. Белоусова, П.Н. Тупикин	
КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИ- ЕМ	50
Е.В. Бочарова, И.А. Слабинская	
СБЛИЖЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В 2015 ГОДУ	52
Ю.И. Ветренко, П.Н. Тупикин	
УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	56
Ю.И. Ветренко, Т.Н. Ковалева	
УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ	59

Ю.И. Ветренко, О.Б. Бендерская	
АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ДОХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ	62
И.М. Володина	
КАК ДОЛЛАР СТАЛ МИРОВОЙ ВАЛЮТОЙ, ФАКТЫ ИЗ ИСТОРИИ	65
Е.В. Выросткова, Л.Н. Кравченко	
БАНКРОТСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ	68
М.Ю. Глуховченко, Т.С. Таничева	
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	71
А. Гордадзе, С.В. Поникаровская	
PROTECTIONISM AND FREE TRADE	74
А.А. Гордиенко, Л.А. Минаева	
ИНВЕСТИРОВАНИЕ В МАЛЫЙ БИЗНЕС С ПОВЫШЕННЫМ УРОВНЕМ РИСКА	79
В.О. Гуменова, Е.Е. Суфрадзе, Ю.Ю. Закутская, К.О. Плехова, Л.И. Ярмоленко	
РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	82
И.А. Деминова, М.В. Шевченко	
МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И РЫНОК ТРУДА В РОССИИ	87
И.А. Деминова, М.В. Шевченко	
ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ	90
Б.О. Демьянова, Л.Н. Кравченко	
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	92
С.Н. Дуракова, О.Б. Бендерская	
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	97
С.Н. Дуракова, Л.Н. Кравченко	
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	100
С.Н. Дуракова, М.В. Шевченко	
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОКРЕДИТОВ В РОССИИ	103
М.С. Елфимова, Л.Н. Кравченко	
СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ БАЗЕЛЬСКОГО КОМИТЕТА ПО БАНКОВСКОМУ НАДЗОРУ	106
О.Ю. Емельянова, М.С. Демьяненко	
СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ БАНКА С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	111
Н.А. Ефименко, Ю.А. Ткаченко	
«РЕЙТИНГ» НАРУШЕНИЙ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	114

Н.А. Ефименко, Т.Н. Ковалева НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ – НОВАЯ ФОРМА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ	118
Н.А. Ефименко, О.Б. Бендерская МЕТОДИКИ РЕЙТИНГОВОГО АНАЛИЗА	121
М.Г. Жданова, Л.Н. Кравченко АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	124
Е.Ю. Захарова, Л.Н. Кравченко ПЕРЕХОД РОССИИ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ПЛАТЕЖНУЮ СИСТЕМУ	128
Ю.С. Иевлева, Л.Н. Кравченко ОСОБЕННОСТИ АУТСОРСИНГА КАК ФОРМЫ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ И СОВРЕМЕННОГО МЕТОДА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА	132
Ю.С. Иевлева, О.Б. Бендерская ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	137
Ю.С. Иевлева, О.Б. Бендерская ОСОБЕННОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ	139
Е.С. Исаева, Т.Е. Исаева РЕБРЕНДИНГ ОАО «РЖД»: РЕЗУЛЬТАТЫ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ	142
А.С. Кабалина, М.В. Шевченко МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ: ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	144
А.С. Кабалина, М.В. Шевченко ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	148
В.Ю.Калашникова, И.А.Кузнецова К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	151
Я.А. Кананыхина, В.В.Щурова ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	155
М.А. Каракулова АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПРИЕМНОЙ КОМИССИИ ВУЗА С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА «1С: КОЛЛЕДЖ»	159
Э.А. Ковеза, Н.С. Скрышник IMPROVEMENT OF THE FOREIGN TRADE OF UKRAINE IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES	162

Т.С. Колесникова, Т.Н.Ковалева ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ	166
Т.С. Колесникова, О.Б. Бендерская ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	171
Т.С. Колесникова, П.Н. Тупикин КОНТРОЛИНГ – КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	174
А.А. Колесникова, Л.Н. Кравченко ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	177
А.С. Контаренко, Т.Н. Ковалева ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	180
А.С. Контаренко, О.Б. Бендерская АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	183
К.В. Костина, М.В. Шевченко КОНЦЕПЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	186
И.В. Кравцов, О.Б. Бендерская ТЕСТИРОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ КРЕДИТНОГО АНАЛИЗА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ	188
Ю.С. Краснокутская, Л.Н. Кравченко МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ГОСУДАРСТВ В СФЕРЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	191
Е.А. Кретьова, Л.Н. Кравченко РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	195
А.В. Кривошеева, Е.С. Стряпчих АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	198
А.С. Кузнецова, Л.Н. Кравченко МЕТОД РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	201
Е.В. Кузичкина, ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ	204

А.С. Кулько, Т.Н. Ковалева ПОПЕРЕДЕЛЬНЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»	207
А.С. Кулько, П.Н. Тупикин РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ	210
А.А. Лазарева, Л.Н. Кравченко ВЕДУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СФЕРЫ	213
А.С. Лапо, Л.Н. Кравченко РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ВНУТРЕННЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	215
М. Латушко, С.В. Поникаровская SOME CHARACTERISTIC FEATURES OF INTERNATIONAL ECONOMY	220
С.А. Логвинова, А.Г. Головенко МОДЕЛЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КЕЙНСА	225
А.И. Лыгун, В.А. Ровенских ЭМПИРИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ И АУДИТОРСКОГО РИСКА НА ОСНОВЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПОДХОДА И МЕТОДИКИ	227
А.И. Лыгун, В.А. Ровенских ПОСЛЕДСТВИЯ ДОПУЩЕННЫХ ОШИБОК В РАСЧЕТЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	231
М.В. Люлюченко, И.А. Кузнецова ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	235
И.Е. Макарова, Л.Н. Кравченко АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ	240
И.Е. Макарова, О.Б. Бендерская ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	244
Ю.В. Маматова ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	248
Е.С. Мандрик, Л.Н. Кравченко АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-БАНКИНГА В РОССИИ	252

Е. Мандрик, П.Н. Тупикин	
ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯ РФ	257
М.В. Мартенс, Т.Г. Елистратова	
ЭКОНОМИКА АЛТАЙСКОГО КРАЯ: СОСТОЯНИЕ И ПО- ТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ	260
А.С.Мочалова, Л.А.Минаева	
РОЛЬ МОЛОДЕЖИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ	263
М.Н. Мясоедова, М.Б. Кузнецова	
ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	266
А. Науменко, Ж.П. Безценная	
TIME MANAGEMENT AS AN INSTRUMENT TO INCREASE THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE ACTIVITY	270
А.А. Нестеренко, Е.С. Агеева	
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКА УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА ООО «АТЛАНТ»	273
Я.А. Панкратова, И.Н. Васильева	
ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ПО КРЕДИТОВАНИЮ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	276
Т.Е. Пивоварова, Р.И. Найденова	
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ГОСУДАРСТВА	279
М.С. Пигарева, Л.Н. Кравченко	
МЕТОДОЛОГИЯ УЧЕТА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК	282
А.С. Прохорова, М.В. Шевченко	
МАЛЫЙ И КРУПНЫЙ БИЗНЕС В СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИ- ОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	285
Е.Н. Прудских, Т.Н. Ковалева	
СУЩНОСТЬ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕ- НИЯ	288
Е.Н. Прудских, О.Б. Бендерская	
ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	291
Е.Н. Прудских, П.Н. Тупикин	
АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	294
Е.И. Разуваева, О.Б. Бендерская	
ИСТОРИЯ, НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕ- НИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПРАКТИКА ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГРУППОЙ «ЭФКО»	297

А.Н. Ращупкина, В.Н. Рощупкина МЕСТО БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	300
Е.Ю. Раюшкина, И.Н.Васильева СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА	303
У. Рзаева, Т.С. Таничева ДВИЖЕНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ: ЧТО ГОВОРИТ РОССИЙСКАЯ СТАТИСТИКА	306
В.Н. Рощупкина, Н.Д. Евтушенко ПРОТЕКАНИЕ «ДЛИННЫХ ВОЛН» СОГЛАСНО ПЕРИОДИЗАЦИИ «БОЛЬШИХ ЦИКЛОВ» И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ	310
Н.М. Сайфуллаев, Е.Г. Дмитрик ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ, В РАМКАХ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА БАНКА РОССИИ	313
М.С. Свирид, Н.С. Скрыпник BUSINESS IN UKRAINE	315
А.А. Сиваш, П.Н. Тупикин ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ	318
В.В. Сигаева, Т.Н. Гайворонская ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ	321
А.А. Серенко, Л.Н. Кравченко РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	323
В.В. Сиротенко, Л.Н. Кравченко СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРА XXI ВЕКА	326
Д.Д. Ситникова, Т.Н. Ковалева ИЗМЕНЕНИЯ ПО НДС С 2015 ГОДА	330
О.Г. Скрыпник, Р.Г. Абакумов СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩАЯ ОТРАСЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	332
Т.Г. Соболев КАЧЕСТВЕННАЯ ПОДГОТОВКА ГОРНЫХ ИНЖЕНЕРОВ – КЛЮЧ К УСПЕХУ РАЗВИТИЯ ГОРНОРУДНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛГОРОДЧИНЫ	335
А.S. Sozykina FEATURES OF COST MANAGEMENT IN ROAD TRANSPORT	343

А. Сопельник, Ж.П. Безценная OPERATIONAL CONSIDERATIONS IN PERSONNEL SELECTION	344
А.А. Стрилецкая, Т.Н. Ковалева АНАЛИЗ РОСТА ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ В РФ В 2015 ГОДУ	347
А.Ю.Тарасова, Т.Н. Ковалёва СИСТЕМА «СТАНДАРТ-КОСТ»: ЦЕЛИ, ОТЛИЧИЯ ОТ СИСТЕМ МАРЖИНАЛЬНОГО И ПОЛНОГО УЧЁТА ЗАТРАТ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «БЕЛАЦИ»	350
А.Ю. Тарасова, О.Б. Бендерская АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ	353
Д.С. Тарасова, М.Б. Кузнецова ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ПО ЕГО СТАБИЛИЗАЦИИ	356
В.В. Титова, О.Б. Бендерская АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	360
М.В. Токмакова, О.Б. Бендерская ГУДВИЛ И ЕГО АНАЛИЗ	363
М.В. Токмакова, Т.Н. Ковалева ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	366
М.В. Токмакова, П.Н. Тупикин ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ	370
В.З. Туаева, В.В. Выборнова РОССИЙСКИЙ РЫНОК МЕДНОЙ КАТАНКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	373
В.В. Тулинова, И.Н. Васильева СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	376
А.В. Уварова, Л.Н. Кравченко ОХРАНА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИРОДНЫХ ПАРКОВ СТРАНЫ - ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИИ	379
А.С. Фоменко, Л.Н. Кравченко ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ	384
А.С. Фоменко, М.В. Шевченко ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	387

В.О. Халенко, М.В. Шевченко ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ РОССИИ ОТ СЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА	389
К.Н. Хмылов, А.Г. Головенко МЕТОД МОНТЕ-КАРЛО В ЭКОНОМИКЕ	392
Е.О. Ходоренко, Е.Л. Атабиева ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ	396
Л.М. Цицкиева, М.В. Шевченко ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	399
А.А. Чимаев, Т.Е. Шепелева БОРЬБА СО СТРАХОВЫМ МОШЕННИЧЕСТВОМ	402
С.В. Якшина, Л.Н. Кравченко МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК АЛЬТЕРНА- ТИВА БАНКАМ	406



**ОРГАНИЗАЦИОННО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**



**ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ
ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

Т.И. Авилова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Всемирная торговая организация (ВТО) является единственным в своем роде международным органом, который занимается и разрабатывает глобальные правила торговли между странами. Членами данной организации являются уже 159 стран мира, и в ближайшие годы их число будет увеличиваться. Россия не явилась исключением. 21 июля 2012 г. Президент России Владимир Владимирович Путин подписал Федеральный закон «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации». Так вследствие 18 лет переговорного процесса Россия стала членом Всемирной торговой организации.

Россия в составе ВТО находится всего два года, поэтому очевидно, что в столь краткосрочных временных рамках ответы на ключевые вопросы будут весьма упрощенными, равно как и содержание комментариев относительно выгоды или потерь от членства России в ВТО, имеющих в некоторой степени поверхностный характер. Тем не менее, в контексте участия РФ в установлении «правил игры» на мировых рынках, которое несет определенные риски, плохо поддающиеся оценке и сопряженные с выполнением Россией ряда обязательств, а также с учетом необходимости проработки всех важных организационных мероприятий для создания постоянного российского представительства во Всемирной торговой организации, представляется, что анализ последствий и оценка пусть даже временных и неполных результатов являются обязательной и критически важной задачей, что дает все основания утверждать, что тема проводимого исследования актуальна, современна и интересна для изучения.

Присоединение России к Всемирной Торговой организации, пожалуй, самое серьезное за последние годы испытание нашей экономики на прочность. В то же время это шанс модернизировать с помощью ВТО экономику страны, повысить ее конкурентоспособность, занять подобающее место в мировом экономическом пространстве.

Сегодня, очевидно, что самые пессимистические прогнозы не оправдались - краха российской экономики и ее основных отраслей от ожидаемого наплыва дешевых импортных товаров не произошло.

Второй год во Всемирной торговой организации прошел для России под знаком охлаждения отношений с Западом на фоне украинского кризи-

са. Взаимные экономические санкции не позволяют расслабиться: и Россия, и Евросоюз не исключают, что будут отстаивать интересы своих производителей в ВТО.

США, Евросоюз и ряд других стран ввели экономические санкции против России, в том числе в отношении энергетического и банковского секторов. Так, они ограничили доступ банкам с госучастием и ряду российских компаний к долгосрочным кредитным ресурсам на западных рынках.

Россия в ответ с 7 августа на год запретила импорт ряда сельхозтоваров, сырья и продуктов питания из США, государств ЕС, Канады, Австралии и Норвегии. В результате чего импорт России в январе-июне 2014 года составил 141,6 млрд. долларов США и по сравнению с январем-июнем 2013 года снизился – на 5,1%. Экспорт остался практически на уровне прошлого года. Его рост составил всего 1,3%, а величина в стоимостном выражении – 255,6 млрд. долларов.

Уменьшение объема импорта произошло в основном из-за снижения закупок из-за рубежа мяса, медикаментов, черных металлов, труб, одежды и обуви. Данный факт, конечно же, является положительным, так как создаются реальные условия для развития отечественного производства и импортозамещения. Падение же объема закупаемых машин и оборудования носит двоякий смысл. С одной стороны это проявление импортозамещения, с другой – уменьшение капитальных вложений на сложное производство, что может негативно сказаться на промышленности страны в целом.

По экспорту самым важным достижением стала замена поставок нефти нефтепродуктами. Это огромный плюс и пока не используемый резерв экономики. В идеале, сырая нефть должна занимать менее трети объема от объема поставляемых нефтепродуктов.

Самым большим минусом является уменьшение поставок машин и оборудования. Часть этого объема – выпавший рынок Украины (до трети от поставок), все остальное – общие потери, как по странам СНГ, так и по дальнему зарубежью.

Однако Россия, по-прежнему, остается сырьевой державой, о чем свидетельствуют статистические данные её экспорта, согласно которым основными экспортирующими отраслями в России являются отрасли топливно-энергетического комплекса. На сегодняшний день это более 75% экспорта страны. Кроме того, практически не оправдались надежды российских экспортеров на облегчение доступа на международные рынки: против российских компаний, по-прежнему, действует около 80 ограничений.

Что касается сельского хозяйства, то вступление в ВТО закрепило неравные конкурентные условия для отечественных и импортных сельскохозяйственных производителей. Согласно заключенному соглашению, Россия имеет значительно меньше возможностей поддерживать интересы своих производителей, чем прочие участники организации. Конечно, сельское хозяйство в России не умрет от вступления в ВТО, но и стабильно

развиваться в таких условиях не сможет. Российские производители сельскохозяйственной продукции уже терпят многомиллиардные убытки.

Также не происходит и ожидаемого снижения розничных цен на импортные товары.

Кроме того, участие в ВТО пока не принесло заметных прорывов в направлении доступа к передовым технологиям и привлечения прямых иностранных инвестиций в интересах повышения конкурентоспособности российской экономики.

Вступление в ВТО открыло для России возможность цивилизованно, в правовом поле отстаивать интересы страны на международных рынках и использовать инструменты антидемпинговых расследований ВТО. Если в 2013 г. Россия лишь присматривалась к новым правилам игры, то в 2014г. она начала отстаивать интересы своих производителей в ВТО. В настоящее время на рассмотрении в ВТО находятся два иска со стороны России к Евросоюзу в энергетической сфере.

Сама Россия выступает в ВТО ответчиком по иску ЕС, касающемуся режима уплаты утилизационного сбора на автомобили в РФ. Он был подан в прошлом году. С 2014 года в России, между тем, уже действует новый режим утильсбора. Хотя основные проблемы, касающиеся ставок утильсбора и устранены на данный момент, ЕС свой иск пока не отзывает.

Таким образом, первые итоги членства России в ВТО следующие:

- условия, на которых Россия вступила во всемирную организацию торговли, оказались на руку импортирующим компаниям, особенно крупным розничным сетям и зарубежным дистрибьюторам;

- отечественные промышленники и аграрии оказались в невыгодных условиях конкурентной борьбы, и сейчас некоторые отрасли, такие как: свиноводство, молочная промышленность, рисоводство, а также производство сельскохозяйственной техники, находятся в тяжелом состоянии;

- вступление в ВТО пока не принесло желаемых результатов в вопросе отмены запретов на ввоз Российских товаров в другие страны.

Положительным моментом вступления в ВТО является то, что формально Россия получила инструмент, который должен обеспечивать национальные торгово-экономические интересы на международных рынках, осталось только научиться эффективно им пользоваться, и тогда в отечественной экономике могут проявиться положительные эффекты от пребывания в ВТО. Анализ ситуации позволяет говорить о том, что государству одним только повышением тарифов пошлин на импортные товары не спасти отечественного производителя, так как конкурентоспособность нашего товара от этого не вырастет. Но больший эффект может получиться, если дать возможность предпринимателям и коммерсантам снизить издержки производимой продукции на внутреннем рынке и провести комплексную модернизацию российского производства.

Однако в сложившейся ситуации в мире и экономике возникают определенные сомнения в реальной действенности этого инструмента. Ведь,

применяемые сегодня антироссийские санкции, находятся в прямом противоречии с принципами ВТО, что позволяет говорить о том, что возможности членства в этой организации вряд ли обеспечат ожидаемые экономические преференции.

Подводя итог, можно сказать, что процесс интеграции России в ВТО имеет весьма противоречивый характер: при явных плюсах имеются и существенные минусы. Но в любом случае реальные последствия этого шага для нашей страны будут видны лишь через несколько лет. Остается надеяться только на то, что потери для России после вступления во Всемирную торговую организацию будут минимальными.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 21 июля 2012 г. N 126-ФЗ «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.».

2. Железин А.В. Первые итоги вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) // Альманах современной науки и образования. – 2014. – №1 (80). – С. 38-40.

3. Колмыкова Е. С. Изменение таможенных пошлин в период вступления во Всемирную торговую организацию / Е. С. Колмыкова, В. В. Акашева // Молодой ученый. – 2013. – №5. – С. 321-323.

4. Оболенский В. Россия и ВТО: обязательства, возможности, риски // Справочник экономиста. – 2012. – № 11. – С. 59–68.

5. Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной Торговой Организации// Аналитический центр «ВТО – Информ» - [Электронный ресурс]. URL: <http://wto-inform.ru>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 21.02.2015).

6. Каледина А. Год в ВТО: что дальше?//Официальный сайт «РИА Новости» - [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 09.02.2015).

7. О состоянии внешней торговли в I полугодии 2014 года// Государственный комитет статистики РФ - [Электронный ресурс]. URL:<http://www.gks.ru>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 09.02.2015).

8. Официальный сайт «Россия и Всемирная торговая организация» - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wto.ru/ru>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 10.03.2015).

9. Присоединение России к ВТО: основные обязательства, возможные последствия// Международный торговый центр - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.intracen.org>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 27.02.2015).

ЗАПАДНЫЕ САНКЦИИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ

Н. Агошкина, студентка 3 курса

Научный руководитель: П.Н. Тупикин, канд.экон.наук, доцент

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия

В современных условиях эскалации кризиса в России, противоречивости реформационных процессов, нестабильности политической, социально-экономической ситуации, обусловленной введением западными странами антироссийских санкций, одной из важнейших задач науки и практики становятся разработка и реализация системы экономической безопасности предприятий и организаций. Столкнувшись с рядом препятствий, российские предприятия и корпоративные образования вынуждены адаптироваться к сложившимся условиям и вести поиск адекватных решений сложнейших проблем и путей снижения угроз своему функционированию.

На сегодняшний день одной из основных внешних угроз экономической безопасности как России в целом, так и отдельных её хозяйствующих субъектов являются введенные странами Запада антироссийские санкции.

На сегодняшний день одной из основных внешних угроз экономической безопасности как России в целом, так и отдельных её хозяйствующих субъектов являются введенные странами Запада антироссийские санкции.

Механизм внешних санкций является распространенным средством внешнего давления на страну с целью заставить ее изменить свою внешнюю или внутреннюю политику [4].

В текущем конфликте Запад – Россия уже используется значительный перечень санкционных мер, вызвавший негативные изменения в российской экономике и финансах, социально-политическом климате внутри страны, что в свою очередь негативно отразилось на деятельности российских предприятий.

Большое влияние на устойчивость функционирования предприятия оказывают условия кредитования. Вызванные девальвацией национальной валюты увеличение стоимости кредита, уменьшение сроков кредитования реального сектора привели к ряду неблагоприятных последствий для российского бизнеса:

- дефицит заемных средств, в результате чего снижаются объемы инвестиций (особенно в воспроизводство элементов основного капитала); под угрозой находятся крупные инвестиционные проекты (российские и зарубежные); сокращаются объемы инновационной активности организаций и возможности развития бизнеса;

- сложности получения кредита и его высокая стоимость приводят к росту цен как на импортные, так и на отечественные товары и, как следствие, происходит снижение потребительского спроса.

Многие российские компании, наученные опытом 2008 г., готовятся встретить новую волну кризиса, аккумулируя собственные средства в так называемую подушку ликвидности, которая поможет им платить какое-то время по ранее открытым кредитным линиям и финансировать текущую деятельность [2, с.38].

Другая не менее значимая проблема, возникшая от введения анти-российских санкций, – это колебания валютного курса. За 2014 г. рубль подешевел к доллару вдвое (четверть этого падения пришлось на декабрь 2014 г., спровоцировав инфляционный шок).

Для многих российских компаний, чьи расходы номинированы в иностранной валюте (закупка импортных товаров (сырья и материалов), договоры аренды, привязанные к долларам и т. д.), это обернулось серьезным увеличением расходов на фоне сокращающейся выручки. А для предприятий, взявших валютные кредиты, эта проблема в одночасье превратила их в должников или вовсе в банкротов.

Существуют различные способы защиты финансовых результатов предприятия от негативной динамики валютных курсов. Самое простое решение – так называемое натуральное хеджирование (привести доходы и расходы компании к одному знаменателю). Другое решение – ввести в импортный (экспортный) контракт валютные оговорки.

Еще один внешний источник нестабильности экономической безопасности предприятий – фондовый рынок, угроза которого проявляется через снижение стоимости собственных акций, т.е. происходит снижение капитализации предприятий.

В качестве защиты от колебания фондового рынка предприятиям рекомендуется применять такие меры, как аудит рисков, независимое экспертное заключение по операциям на фондовом рынке, страхование в специализированных страховых компаниях, тщательное ведение реестров акционеров, постоянный мониторинг состояния фондового рынка, т.д. [1].

Послужили санкции также и причиной появления рекордного показателя оттока капитала за всю историю современной России. Более 24 тысяч компаний будут вынуждены искать новых инвесторов и проводить жесткую политику сокращения занятых и снижения затрат [5].

Больной темой для российского бизнеса может стать налоговая политика. В Госдуме пытаются решить насущную проблему дефицита бюджета за счет повышения налоговых ставок: некоторые законопроекты уже приняты, например, введена новая схема выплат налога на имущество для физических лиц. Подобные меры в отношении предприятий малого и среднего бизнеса пока обсуждаются. Очевидно, что государству выгоднее повысить налоги, так как госбюджет не способен в полной мере удовлетворить все потребности страны.

**КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

А.М. Адамчук, академик ПАНИ, Почетный член АГН,
канд. эконом. наук, профессор

Д.Е. Баркин, канд. эконом. наук, доцент

*Губкинский филиал Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия*

Изучением факторов, влияющих на инвестиционную деятельность предприятий, занимались многие авторы. Так, Сергеев И.В., Веретенникова И.И. и Яновский В.В. в [9, С.34-36] приводят классификацию факторов по нескольким признакам:

– в зависимости от масштабности влияния (на макроуровне, на региональном уровне, на уровне предприятия);

– в зависимости от направленности воздействия (позитивные, негативные);

– в зависимости от времени их возникновения (временно действующие и постоянно действующие);

– в зависимости от степени влияния на эффективность инвестиций (оказывающие существенное влияние, менее существенное влияние и слабое влияние).

Данная классификация разработана применительно к крупным предприятиям и не учитывает особенности функционирования малых предприятий.

Максимцев М.М. и Горфинкель В.Я. [7] предлагают все факторы, влияющие на особенности менеджмента малого предприятия, делить на две группы: количественные и качественные. Эта классификация разработана применительно к управлению малыми предприятиями в общем, но она не рассматривает их влияние на инвестиционную деятельность МП.

Чижова Е.Н. и Таничева Т.С. приводят свою классификацию факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства [11, С. 44-49]. В этой классификации не выделены факторы, влияющие на эффективность инвестиционной деятельности малых предприятий.

Асканидзи В.М., Максимова В.Ф. и Петров В.С. в [2] приводят следующие факторы, влияющие на инвестиционную деятельность предприятий: макроэкономические; нормативно-правовые; налогообложение; информационное обеспечение; непредсказуемость непрозрачность страны для инвесторов; задолженность по внешним обязательствам международным экономическим и финансовым организациям.

Ковалевой Т.Н. и Веретенниковой И.И. в [4, С.47-49] классифицированы факторы, влияющие на инвестиционную деятельность, которые необходимо учитывать при разработке форм и методов регулирования на различных уровнях (макроуровне, региональном уровне, отраслевом уровне, микроуровне).

Но эти факторы [2, 4] установлены для крупных предприятий, и не учитываются особенности малых предприятий.

Все факторы, влияющие на инвестиционную деятельность и устойчивое функционирование промышленного малого предприятия можно классифицировать по нескольким признакам. Нам представляется, что для целей оценки влияния факторов на эффективность инвестиционной деятельности и устойчивое развитие промышленных малых предприятий, следует их рассматривать в зависимости от места происхождения. По этому признаку, как отмечено в [11], они делятся на две группы: внутренние и внешние.

На наш взгляд, среди внутренних факторов, наиболее влияющих на управление и результаты инвестиционной деятельности, необходимо выделить следующие: экономические, организационно-технические, научно-методические, социальные (рис.1).

К экономическим факторам внутренней среды малых предприятий следует отнести: ограниченность собственных финансовых ресурсов, размер прибыли, численность работников, структура источников привлекаемых ресурсов, структура выпускаемой продукции (услуг), дебиторская задолженность, наличие оборотных средств [9].

Ограниченность собственных финансовых ресурсов. В рыночных условиях возрастает значимость финансовых ресурсов, ибо на них можно приобрести любые материально-технические и трудовые ресурсы. Они являются важнейшей частью внутренней среды малого предприятия, представляющие капитализируемую часть собственной чистой прибыли, амортизационных отчислений и других внутренних источников. Эти финансовые ресурсы направляются на расширенное воспроизводство основных производственных фондов, а также на текущие эксплуатационные расходы.

Достаточность финансовых средств для осуществления инвестиционной деятельности имеет решающее значение для развития и выживания малого предприятия [1]. В этом плане большая роль принадлежит прибыли, особенно ее размеру. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей малого предприятия, повышает уровень надежности его функционирования.

Для малого бизнеса число работников предприятия играет определяющую роль. От числа работников зависит объем и структура работ (продукции, услуг), выполняемых малым предприятием, а отсюда и возможности инвестиционной деятельности [6, 7].

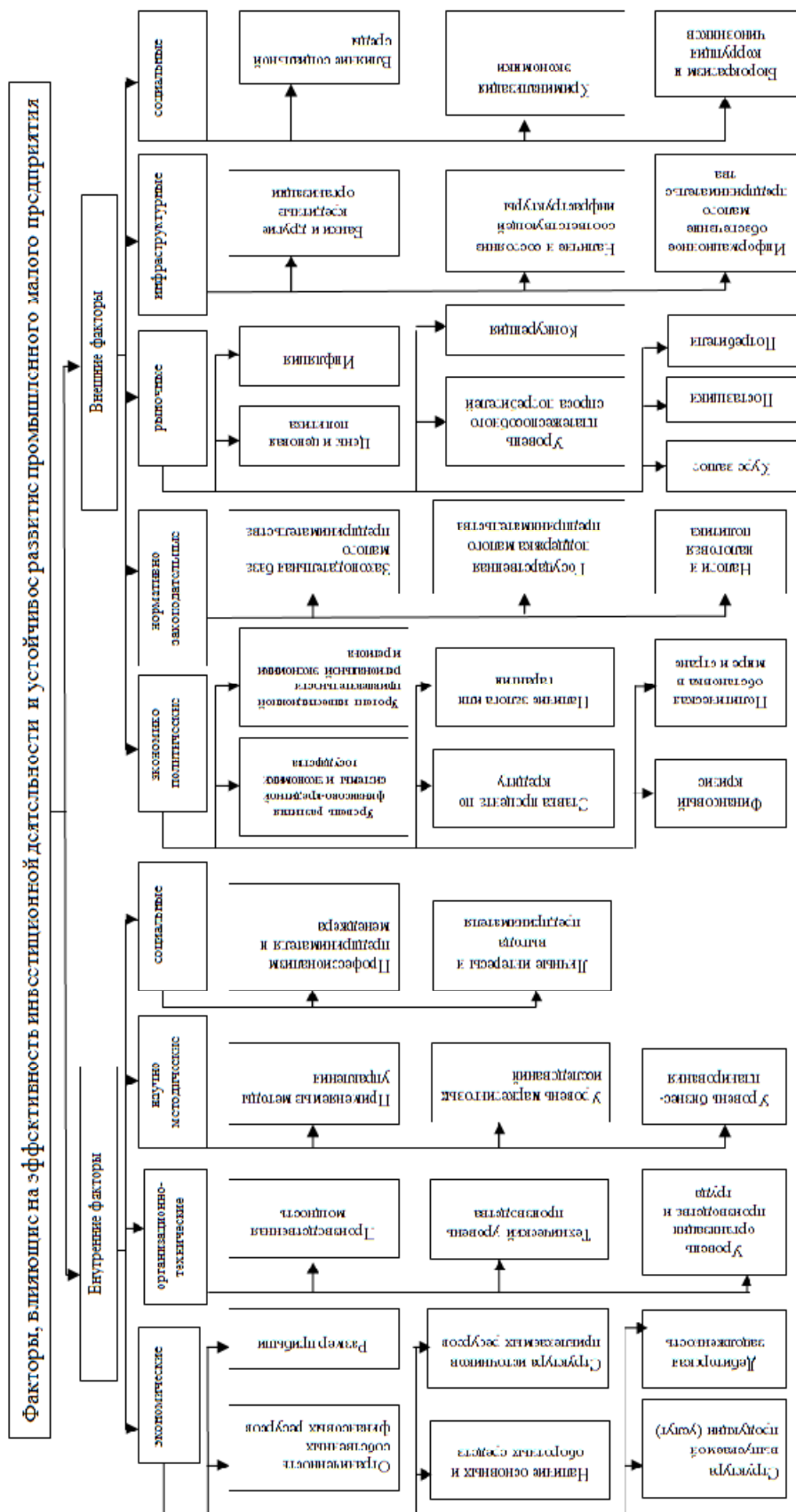


Рис. 1 Классификация факторов, влияющих на эффективность инвестиционной деятельности и устойчивое развитие промышленного малого предприятия

Оптимизация структуры источников привлекаемых ресурсов, является одной из основных задач управления инвестиционными процессами на малых предприятиях. Необходимость такой оптимизации вызвана неравноценностью источников финансирования и различным уровнем их доступности для предпринимателя.

Структура выпускаемой продукции (услуг) влияет на сумму получаемой малым предприятием прибыли, и соответственно это сказывается на возможностях инвестиционной деятельности. Она может оказать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли.

Важнейшим фактором, влияющим на устойчивость финансового положения малого предприятия, являются своевременные поступления выручки за реализованную продукцию. Дебиторская задолженность малого предприятия по сути своей является кредитованием его потребителей. Отвлечение финансовых средств в дебиторскую задолженность снижает финансовые возможности предприятия.

Важное значение в деятельности малого предприятия приобретает эффективность использования оборотных средств. Избыток оборотных средств будет указывать, что часть капитала предприятия не работает и не приносит дохода. Недостаток оборотных средств будет отрицательно сказываться на протекании производственных процессов, замедляя оборот средств предприятия. Поэтому важно определить оптимальный размер оборотных средств.

Группу организационно-технических факторов, влияющих на инвестиционную деятельность МП, представляют производственная мощность малого предприятия, технический уровень производства, уровень организации производства и труда.

От величины производственной мощности предприятия зависит сбалансированность объема производства продукции и платежеспособного спроса. Она является функцией всех ресурсов, и прежде всего финансовых. Величина производственной мощности и ее структура по видам производимой продукции непосредственно влияют на структуру и величину себестоимости, а в конечном счете на величину прибыли.

В значительной степени возможности инвестиционной деятельности зависят от факторов научно-технического прогресса, прогрессивности применяемой технологии, техники, технических новшеств. Эти факторы влияют в основном на повышение производительности труда, снижение материалоемкости и фондоемкости продукции, а следовательно, на рост прибыли, которая может быть использована в инвестиционных целях.

Не менее существенное влияние оказывает на инвестиционную деятельность и уровень организации производства и труда. Научно обоснованная организация производства и труда позволяет обеспечить высокопроизводительную и ритмичную работу предприятия, эффективно использовать материально-технические и трудовые ресурсы, оперативно

устранять отдельные неувязки, возникающие в процессе производства, снижать непроизводительные затраты рабочего времени.

На инвестиционную деятельность МП влияет группа научно-методических факторов, которая включает в себя: применяемые методы управления, уровень маркетинговых исследований, уровень бизнес-планирования.

Управление на малом предприятии представляет собой систему принципов, методов, форм и средств управления, направленных на эффективное использование ресурсов для достижения поставленной цели. Способность предпринимателя объединять усилия работников и поощрять инициативу, изживать формализм и бюрократические издержки в работе – важные элементы, управления малым предприятием, следование которым способствует в конечном счете эффективной инновационной деятельности.

Успех приходит к тому предпринимателю, который занимается маркетинговыми исследованиями. Для реализации своей продукции он может воспользоваться чужой, существующей сетью сбыта или создать свою. При этом важно изучить и проанализировать точки размещения этой сети, наличие и структуру транспортных коммуникаций, оценить расстояния и стоимость транспортировки продукции от места производства до соответствующего пункта сбыта, выявить дефицит продаж указанной продукции, рассчитать объемы рыночного спроса.

Важнейшим документом для получения предпринимателем кредита и финансовой поддержки инвесторов является бизнес-план инвестиционного проекта, особенно его основная часть – финансовый план. В этой связи значение бизнес-планирования для обеспечения эффективности инвестиционной деятельности неоспоримо.

Особое значение для эффективной инвестиционной деятельности малых предприятий имеют социальные факторы, которые включают: профессионализм предпринимателя и менеджеров, личные интересы и выгоду предпринимателя [7, 10].

Правильное понимание вопросов инвестиционной деятельности особенно важно для малого бизнеса и требует от предпринимателя базовых знаний, практического опыта и навыков в использовании современных методов анализа, выбора эффективных направлений использования инвестиционных ресурсов, путей развития малого предприятия. Успех дела во многом, как уже отмечалось выше, зависит от профессионализма предпринимателя.

Для успешного развития предпринимательства важное значение имеет личная заинтересованность и выгода предпринимателя. Личная заинтересованность прежде всего проявляется в стремлении предпринимателя создать свое дело, организовать для себя и в большинстве своем для своих родственников рабочие места, обеспечить личный доход, гарантирующий ему достойную жизнь.

Предпринимателю в своей деятельности невозможно обойтись без учета влияния внешних факторов. Внешние факторы влияют на деятельность малого предприятия многосторонне и их невозможно предпринимателю регулировать, он может лишь приспособлять свою деятельность к их действию.

Все внешние факторы нами разделяются на пять групп: экономико-политические, нормативно-законодательные, рыночные, инфраструктурные, социальные.

В группе внешних экономико-политических факторов, влияющих на эффективность инвестиционной деятельности малых предприятий, мы выделяем следующие: уровень развития финансово-кредитной системы и экономики государства; уровень инвестиционной привлекательности региональной экономики и региона; ставка процента по кредиту; наличие залога или гарантии; финансовый кризис; политическая обстановка в мире и стране.

Финансово-кредитная система предусматривает влияние государства на денежное обращение и объем денежной массы, оказывая воздействие на уровень инфляции. Через Центральный банк государство осуществляет эмиссию денег, устанавливает ставки банковского процента по кредиту, предоставляет льготные займы, выпускает облигации и другие ценные бумаги, изменяя таким образом денежные потоки и накопления [7].

Уровень инвестиционной привлекательности региональной экономики и региона характеризуется состоянием инвестиционного климата, возможностью привлечения материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов, развитием финансово-кредитной инфраструктуры. Инвестиционная деятельность региона оценивается также с точки зрения перспективности малого бизнеса, выгоды, эффективности и минимизации риска вложения капитала.

На развитие инвестиционной деятельности малого предпринимательства оказывают влияние размеры ставок процента по кредиту. Кредитование инвестиционной деятельности малого предпринимательства требует представления кредитной организации гарантий. Гарантии малым предприятиям по взятию кредитов могут даваться крупными предприятиями и государством. Крупные предприятия, как правило, отказывают малым предприятиям в предоставлении гарантий, за исключением случаев, когда между ними существуют кооперационные связи. Поэтому малым предприятиям приходится рассчитывать на получение гарантий под взятие кредита от федеральных, региональных и муниципальных фондов поддержки малого бизнеса [8].

Мировой финансово-экономический кризис отразился негативно не только на деятельности малых предприятий, но он породил такой же кризис в экономике России. Обвал мировых цен ускорил процесс перехода экономики России, начиная с 2008 года, в стадию рецессии и усилил кризисные тенденции, совместив внутренние проблемы с новой,

критической внешнеэкономической конъюнктурой. Российский кризис приобрел черты финансово-экономического кризиса.

В таких условиях о положительном влиянии кризиса на деятельность малых предприятий не приходится говорить. Их деятельность в период кризиса направлена на выживаемость, отнюдь не на инвестиционную деятельность.

Политическая обстановка в мире и в стране играет важную роль в инвестиционной активности. Политические кризисы в мире могут приводить к изменению цен на сырьевые ресурсы и некоторые товары, состава зарубежных потребителей и поставщиков, перестройке политики государства. Изучение политической составляющей необходимо в первую очередь для того, чтобы иметь ясное представление о намерениях органов государственной власти в отношении развития общества и о средствах, с помощью которых государство будет проводить в жизнь свою политику.

В группу нормативно-законодательных факторов нами включены следующие: законодательная база малого предпринимательства; государственная поддержка малого предпринимательства; налоги и налоговая политика.

На развитие малого бизнеса и его инвестиционной деятельности оказывает определяющее значение законодательная база малого предпринимательства. Несвершенство законодательной базы, на которую опирается предприниматель, порождает неразбериху, путаницу и порой противоречия отдельных законодательных актов. Множество правовых документов, относящихся к сфере малого бизнеса (Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс, законы «О собственности в РСФСР» и др., ряд указов Президента РФ), отсутствие сводной единой законодательной базы о деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, создают трудности предпринимателю держать в памяти все важные аспекты законодательства, касающихся многих сторон деятельности.

Государственная поддержка малого предпринимательства играет важную роль в его развитии. Поддержка осуществляется различными путями, создавая надлежащие условия для развития малых предприятий.

Законодательно закреплены следующие основные направления государственной поддержки малого предпринимательства:

— формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;

— создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;

— введение упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, предоставления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;

— поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;

— организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Налоги и налогообложение играют существенную роль в развитии малого бизнеса и его инвестиционной деятельности. Государство установило ряд льгот в налогообложении малых предприятий.

Предоставленные государством малому бизнесу льготы по налогообложению позволяют им получить дополнительные денежные средства, которые можно использовать для осуществления инвестиционной деятельности.

В состав рыночных факторов нами включены следующие: цены и ценовая политика, инфляция, уровень платежеспособного спроса потребителей; конкуренция; поставщики; потребители; курс валют.

В рыночных условиях цена служит важнейшим экономическим рычагом, существенным образом влияющим на деятельность малых предприятий. Для любого предприятия вопрос о ценах — это вопрос существования и благополучия. Цена оказывает непосредственное влияние на производство, распределение, обмен и потребление.

Инфляция оказывает отрицательное влияние на деятельность малого предприятия. Она приводит к обесценению денег, к росту цен на товары и услуги. Инфляция оказывает значительное влияние на эффективность инвестиционных проектов. Особенно она сказывается на показатели эффективности инвестиционных проектов с продолжительным периодом действия, требующих значительных сумм заемных средств.

Эффективность деятельности малого предприятия в значительной мере зависит от уровня платежеспособного спроса потребителей на продукцию малого предприятия. Знание конъюнктуры рынка, т.е. состояния платежеспособного спроса и предложения в определенный период времени позволяет предпринимателю правильно определить объем производства нужной продукции и обеспечить успех своему предприятию.

Между малыми предприятиями существует конкуренция, особенно между теми, которые выпускают одинаковую продукцию или оказывают аналогичные услуги. Конкуренция может возникнуть за обладание теми же ресурсами, благами, рынками сбыта, которые имеет конкурент. Всякая конкурентная борьба отвлекает значительную часть финансовых ресурсов малого предприятия, которые могли быть использованы на развитие инвестиционной деятельности [10].

Малые предприятия нуждаются в сырье, материалах, рабочей силе, капитале. Поставщики названных ресурсов, взаимодействуя с субъектами малого предпринимательства, оказывают прямое воздействие на их функционирование. Для обеспечения деятельности малому предприятию

важно создать систему снабжения, которая определяет поставщиков сырья и материалов, определяет оптимальный объем их запасов на складе [11].

Важное значение для малых предприятий имеет взаимодействие с потребителями своей продукции. Потребители обеспечивают малым предприятиям сбыт продукции, от которого зависит их нормальное функционирование.

Изменение курса валют по отношению к рублю влияет в той или иной степени на экономическое положение малого предприятия, так как оно балансируется с динамикой ВВП, инфляцией, ставками реинвестирования и дисконтирования, бюджетного дефицита, товарной и денежной массой, устойчивостью рубля и др.

Группа инфраструктурных факторов представлена банками и другими кредитными организациями, наличием и состоянием соответствующей инфраструктуры, информационным обеспечением малого предпринимательства.

Основным институтом кредитования малых предприятий являются банки. Однако практика показывает, что кредитование сферы материального производства в работе банков играет второстепенную роль.

Замечено, что крупные банки, страховые, лизинговые компании и другие финансовые организации, обслуживающие крупные компании, неохотно идут на контакты с малыми предприятиями. В связи с этим напрашивается необходимость наличия разветвленной сети небольших банков, системы специализированных организаций с участием государства, которые давали бы гарантии по кредитам и гарантии по частным займам.

Современное состояние инфраструктуры малого бизнеса не способствует его развитию и повышению его эффективности.

Для принятия предпринимателем управленческого решения ему необходима информация, поэтому уже на первоначальной стадии процесса организации малого предприятия требуется разработка системы непрерывного сбора и хранения информации, которая регистрируется в специальных книгах, картотеках, в базе данных компьютера. Первичные источники информации служат основой создания информационной системы малого предприятия.

Наличие полной и достоверной информации позволит предпринимателю принимать правильные решения и обеспечить эффективность деятельности предприятия [2,5,9,10].

На деятельность малых предприятий оказывает влияние группа социальных факторов, которая представлена следующими.

Для деятельности малых предприятий важно наличие не только финансовых ресурсов, но и благоприятной социальной среды, благожелательного отношения общества к предпринимательству вообще и к малому, в частности. Неблагоприятная социальная среда вызывает негативное отношение к предпринимательству, агрессивность

окружающих к успеху предпринимателя. Менталитет современной России характеризуется неблагоприятным отношением общества к малому бизнесу. Это отрицательно сказывается на деятельности малых предприятий, в том числе на развитии инвестиционной деятельности.

Среди проблем, сдерживающих развитие малого предпринимательства в России, некоторые авторы выделяют усиление давления криминальных структур, осуществляющих многочисленные и крупные поборы с предпринимателей. При этом отсутствует должная социальная защищенность и личная безопасность владельцев и работников малых предприятий.

В последнее время «пышным цветом расцвел» бюрократизм и коррупция чиновников на всех уровнях государственной власти. Процедура регистрации предпринимателя, проверки контролирующих органов, лицензирование отдельных видов деятельности и продукции и др. являются хорошей базой в руках чиновников для вымогания взяток у предпринимателей.

Коррупция не только опасна с моральной точки зрения, но и препятствует экономическому развитию малого предпринимательства, существенно увеличивает себестоимость продукции, ограничивает конкуренцию [12].

Перечисленные внутренние и внешние факторы разнонаправлено влияют на инвестиционную деятельность. Умение предпринимателя грамотно управлять рассмотренными факторами несомненно обеспечит малому предприятию успех в инвестиционной деятельности.

Список используемой литературы:

1. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом [текст]: учеб. пособие. / Ю.П. Анискин. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 160с.

2. Аскинадзи В.М. Инвестиционное дело [текст]: учебник / В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова, В.С. Петров. – М.: Маркет ДС, 2007. – 512 с.

3. Баркин Д.Е. Малое предпринимательство [текст]: справочник экономиста-менеджера, часть I / Под. ред. А.А. Рудычева, А.М. Адамчука. – Старый Оскол: ТНТ, 2009. – С. 55-127.

4. Ковалева Т.Н. Развитие форм государственного регулирования и методов экономического стимулирования инвестиционной деятельности [текст]: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Ковалева Татьяна Назировна. – Белгород, 2010. – 189 с.

5. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство [текст]: учебник / М. Г.Лапуста, Ю.Л. Старостин. – М.: ИНФРА-М, 2004.

6. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее [текст] / Е.Г Ясин [и др.]. – М.: Либеральная миссия, 2003. М.: – 268 с.

7. Менеджмент малого бизнеса [текст]: учебник / Под ред. проф. М. М. Максимцова и проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 269с.

8. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность [текст]: учеб. пособие / М.А. Николаев. – М.: – Финансы и статистика; ИНФРА – М.: – 2009. – 336 с.: ил.

9. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций [текст]: учеб. пособие / И. В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Яновский. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.

10. Удовикова А.А. Финансы предприятий [текст]: учеб. пособие / А.А. Удовикова, А.Ф. Виноходова, Р.И. Найденова. – Старый Оскол: ООО «ТНТ», 2008. – 740 с.

11. Чиждова Е.Н. Пути повышения эффективности управления малым бизнесом [текст]: монография / Е.Н. Чиждова, Т.С. Таничева. – Губкин: ИП Уваров В.М., 2008. – 175 с.

12. Широков Б.М. Малый бизнес: финансовая среда предпринимательства [текст]: учеб. - метод. пособие / Б.М. Широков. – М. Финансы и статистика, 2006. – 496 с.

УДК 339.13

МИР БРЕНДОВ – КОНЦЕПЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

А.А. Азимова, студентка 3-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современном мире брендом является почти все. Брендами являются целые страны, существуют бренды - государственные институты, бренды - праздники, бренды - географические объекты, брендированные элементы образа жизни и многое другое. По сути, брендами являются даже такие особенности времяпрепровождения, как кино, боулинг, катание на коньках или горнолыжный спорт. Как только экономика касается какой-либо из сфер нашей жизни, как только появляется возможность извлечений прибыли из какой-либо потребности человека, в эту сферу тут же устремляется капитал, появляется конкуренция, и как следствие необходимости эффективной конкурентной борьбы создаются все предпосылки для появления брендов. Даже люди могут являться брендами, они ими являются в первую очередь, ведь все значимые фигуры прошлого и настоящего - бренды в чистом виде.

Бренд - это не просто логотип продукта или услуги, это итог длительной работы компании. Это всё, что приходит в голову человеку относительно продукта, когда он видит его логотип или слышит название.

Брендинг в современной рекламе и продвижении товаров и услуг на рынке играет важную, а иногда и центральную роль. Так что же такое бренд, и каково влияние брендовых «ярлыков» на современного человека?

Удовлетворив свои основные потребности, человек начинает реализовывать себя в обществе, стремиться к достижению определенного «социального положения», статуса. Вот здесь и приходит на помощь бренд. Бренд представляется как залог качества товара, подсознательно являясь олицетворением успешной жизни, возникает неосознанное желание обладать этим символом причастности к современной цивилизации.

«Раскрученный» бренд стоит больших денег. Но и отдача оправдывает расходы, ведь выбирая между по своей сути одинаковыми (или весьма схожими) товарами, человек, хочет он того или нет, опирается на предпочтительность бренда. При этом бренду приписываются не реальные характеристики товара, а эмоции, вызываемые агрессивной рекламой, продвижением данной марки.

Обладание тем или иным брендом позволяет человеку стать причастным к какому-то избранному кругу, даёт чувство защищенности и социальной реализации. Для многих крупных корпораций элитный статус того или иного бренда является более важным показателем, чем объемы продаж. Раскрутка бренда, проникновение его в сознание потребителя – это долгосрочная перспектива, характерная для крупных корпораций с мощнейшими инструментами менеджмента и пиара.

Только мощная рекламная идея способна оказать влияние на человека, которого в современном мире окружает море информации, в том числе и рекламной. Все больше усилий, практических навыков требуется пиарщикам, все больших вложений требуется для «выделения из толпы». Отношение человека к брендовому товару определяется его отношением к идее, олицетворяемой брендом. И несовпадение ожиданий и преподносимой идеи ведет в конечном итоге к провалам в продажах.

Ценовая политика для бренда также имеет свои особенности по сравнению с ценами на обычные товары потребления. Человек, покупая бренд, платит за эксклюзивность, статус, за возможность «побаловать себя». Соответственно стоимость брендовых товаров просто не может быть на одном уровне с товарами обычными.

Особую статью дохода приносят компаниям так называемые приверженцы того или иного бренда – люди, чья жизнь немыслима без тех или иных ярлыков, бренды становятся обязательной составляющей их жизни. Для кого-то погоня за брендами становится смыслом жизни, отводя другие привычные ценности на второй план. Любимые бренды скорее всего не бросят, даже если изменится в худшую сторону качество товара, при условии сохранения идеи, соотносимой с брендом.

В современном мире бренд – это деньги за воздух, проникновение брендов наблюдается на всех уровнях жизни, во всех слоях общества, бренд уже сегодня стал неизбежной частью нашего бытия.

Джеймс Р. Грегори в книге «Leveraging the Corporate Brand» дает такое определение этому понятию:

Бренд - это не вещь, продукт, компания или организация. Бренды не существуют в реальном мире – это ментальные конструкции. Бренд лучше всего описать как сумму всего опыта человека, его восприятие вещи, продукта, компании или организации. Бренды существуют в виде сознания или конкретных людей, или общества.

Бренд в эпоху перемен – система не только экономическая, но и философская, касающаяся и материального выражения, и человеческих, и культурных ценностей. В развитии брендов будущего роль философского аспекта в достижении финансовых результатов возрастает.

За последние двадцать лет брендинговая коммуникация отчетливо эволюционировала, и начавшийся диалог бренда с потребителем стал настоящим откровением: пришло осознание желания людей быть вовлеченными в бренд.

Бренды в современной экономике – это глобальные коммуникаторы, связующие продавцов, товары и покупателей, это эмоциональный индивидуальный образ продукта или компании, отражающий его уникальные черты и характеристики.

Бренд дает людям ощущение причастности к чему-то общезначимому. Бренд соединяет. Компании редко сами создают бренды, они только делают первый шаг в нужном направлении, а дальше бренды строят клиенты, ведь бренд – это отношения.

Бренд – это упорный многолетний труд. И нужно достичь самых недостижимых высот равнодушия к клиенту, чтобы завязать с ним дружбу, заручиться любовью и доверием, которые и станут строить «свой» бренд дальше. В изменившихся условиях разработка и развитие бренда происходят по законам, возникшим от понимания того, что бренд, являясь нематериальным, но чрезвычайно важным признаком товара или компании – тем, что они собой символизируют, ассоциируется у потребителей со стабильностью, доверием, определенным спектром ожиданий.

Бренд – это:

- самый ценный нематериальный актив компании: ее название, логотип, символ, слоган, мелодия в ее рекламе;
- все, что транслирует, говорит и делает компания;
- восприятие компании в целом: ее сервиса, продукта, корпоративной культуры;
- гарантия ожиданий потребителей и предсказуемого поведения компании;
- впечатления потребителей, которыми можно управлять, разрабатывая правильную стратегию бренда.

Бренд становится все более значимым управляемым активом, приносящим компании прибыль, которую можно измерить количественно.

В современном мире огромное значение имеет адаптивность бренда – его мобильность, быстрота реакций на перемены, умение «собраться», не остаться кумиром тех, кто любил его вчера, а продолжать оставаться кумиром тех, кто любит его сегодня, при этом не забывая, что «сегодня» наступает каждый день. Кажется, зачем отдавать силы думам о будущем, если и в настоящем разобраться непросто? Но самое главное именно в этом – бренд должен четко представлять свое будущее еще до его наступления. Важно не стать «жертвой моды» и не войти с этим «клеймом» в историю. Умение бренда адаптироваться к меняющимся условиям – это его уверенный взгляд в будущее.

Однако же приходится признать, что устремленные в будущее бренды все еще редкость, и многие программы и инструменты брендинга не учитывают будущее, объясняя это тем, что оно туманно и в нем нет уверенности. Это в корне неверная позиция, так как бренд должен посвятить всего себя и всю силу своего воображения именно созданию своего будущего. Оно будет предъявлять к брендам все большие требования, диктуемые такими понятиями, как увеличивающаяся прозрачность рынка и более информированные, скептически и критически настроенные потребители, «завоевать» которых будет труднее. Бренд, желающий обеспечить себе будущее, должен транслировать нечто особо значимое, а не быть просто приятным для кого-то. Бренды будущего должны направлять свои усилия на стимулирование творческой активности потребителей, «развлекая» их и в то же время, гарантируя неизменную надежность и качество. Это основные носители связей и ценностей, при четком определении которых брендинг будет являться более эффективным методом нахождения целевой аудитории, чем традиционная потребительская сегментация.

Моделирование сильного бренда будущего предполагает, что не бренд будет искать свою аудиторию, а она будет находить бренд. Бренду, самостоятельно сегментирующему свой рынок, не понадобятся ни географическая, ни демографическая информация, ни знание стереотипов поведения потребителей. Клиенты бренда станут его дружественными защитниками и посланцами. Они и будут определять его силу – и с точки зрения маркетинга, и в денежном выражении.

Похоже, для брендинга настал момент истины. Внушать потребителю информацию о превосходном качестве и самой привлекательной цене уже бесполезно. Бренды должны научиться пробуждать любовь к себе. Будущее – за брендом.

Список используемой литературы:

1. Багиев, Г.Л. Маркетинг / - Г.Л. Багиев. - М.: Экономика, 2011. - 473 с.
2. Добробабенко, Н.А. Mission & vision: ценности марки и основа корпоративной стратегии / Н.А. Добробабенко. - М.: Экономистъ, 2012. - 186 с.

3. Захарова, И. А. Брендинг как метод позиционирования компании в конкурентной среде / И.А. Захарова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 214 с.
4. Келлер, К.Л. Стратегический брэнд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К.Л. Келлер. - 3-е издание. – Питер, 2012. – 312 с.
5. Миронова, Ю.Н. Что нужно знать о брендах? / Ю.Н. Миронова. - Информация и бизнес. - 2011.-195 с.
6. Муромкина, И.К. Особенности использования брендинга на российском потребительском рынке / И.К. Муромкина. - Маркетинг. – 2010. - 211 с.
7. Панкратов, Ф.Г. Рекламная деятельность: Учебник для студентов высших учебных заведений. / Ф.Г. Панкратов, Ю. К. Баженов, Т.К. Серегина, В.Г. Шахурин – 6-е изд., перераб. и доп. – М: Издательская корпорация «Дашков и К», 2013. – 341 с.
8. Чармэссон, Г. Торговая марка: как создать имя, которое принесет миллионы / Г. Чармэссон. Пер. с англ. Л. Корпан.- СПб.: Питер, 2011. - 197 с.
9. Яновский, А.М. Влияние на потребителей с помощью непрямой рекламы. / А.М. Яновский. - М.: Дело, 2010. - 190 с.
10. <http://www.marketing.spb.ru> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 21.02.2015).

УДК 330

БЕНЧМАРКИНГ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

А.А. Азимова, студентка 3-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современном мире конкуренция приобретает глобальный характер, и основной целью большинства компаний становится достижение мировых стандартов. На наш взгляд, бенчмаркинг – один из лучших методов для установления соответствия целей компании требованиям мирового рынка.

Термин «бенчмаркинг» появился в 1972 году в Институте стратегического планирования Кембриджа (США). На сегодняшний день существуют различные определения этого понятия. Профессор Норвежского университета науки и технологии Бьерн Андерсен дает наиболее полное, по нашему мнению, определение бенчмаркинга:

«Бенчмаркинг» – это постоянное измерение и сравнение отдельно взятого бизнес-процесса с эталонным процессом ведущей организации для

сбора информации, которая поможет рассматриваемому предприятию определить цель своего совершенствования и провести мероприятия по улучшению работы».

На западе бенчмаркинг в современной его трактовке впервые был использован корпорацией «Херох» в 1979 году для преодоления рыночных проблем, обусловленных катастрофическим уменьшением рыночной доли корпорации. У компании не было выбора. Конкуренты предложили потребителям аналогичные по качеству товары по более низким ценам. Решение проблемы было найдено незамедлительно: для определения причин создавшейся ситуации провели сравнительный анализ товаров конкурентов, выявили и оценили их технические характеристики, и на этой основе разработали уникальное рыночное предложение. Воодушевленные полученными результатами, сотрудники корпорации детально изучили опыт японской компании «Fuji», адаптация и использование которого привели к успеху и процветанию компании «Херох», после чего концепция бенчмаркинга стала неотъемлемой частью ее бизнес-стратегии. Сегодня в США владение и эффективное использование технологии бенчмаркинга – неотъемлемое условие рыночного успеха компании.

Со временем бенчмаркинг доказал свою состоятельность в производственной сфере. Его философия используется во многих фирмах, в том числе в Kodak, DuPont, Motorola, IBM, Ford Motor, General Electric, Shell. Технология бенчмаркинга активно используется в интернете для достижения конкурентного преимущества перед сайтами лидерами.

Джейсон Грейсон-младший, глава International Benchmarking Clearinghouse, так определил причины сегодняшней популярности бенчмаркинга:

1) Глобальная конкуренция. Сегодня, в эпоху глобализации бизнеса, компании осознают необходимость всестороннего и детального изучения и последующего использования лучших достижений конкурентов в целях собственного выживания.

2) Вознаграждение за качество. В последние годы все большее распространение получают проходящие на национальном уровне кампании по выявлению и вознаграждению фирм – лидеров качества. Условия участия в подобных программах предполагают, помимо демонстрации компаниями-участниками конкурентных преимуществ выпускаемых ими продуктов, обязательное использование в практике управления компанией концепции бенчмаркинга.

3) Осознанная необходимость использования мировых достижений в области производственных и бизнес-технологий. Чтобы не остаться позади своих конкурентов, всем компаниям, независимо от размера и сферы деятельности, необходимо постоянно изучать и применять передовой опыт в области производственных и бизнес-технологий.

Следует отметить, что единой методики бенчмаркинга не существует. Число его шагов бывает разным, поскольку процесс можно разбить на более мелкие этапы, например, в компании IBM таких этапов 15.

Однако можно выделить пять основных составляющих бенчмаркинга:

1) Определение важных функций или процессов, требующих улучшения в Вашей компании. Неумение исследовать внутренние процессы – одна из главных ошибок бенчмаркинга. Методы конкурентной разведки в Вашей собственной компании помогут Вам выявить процессы, требующие оценки.

2) Определение компаний-лидеров. Хотя лидеры в Вашей отрасли могут быть известны, не следует ограничивать себя бенчмаркингом только с ними: их может беспокоить сотрудничество с Вашей компанией, поскольку Вы являетесь прямыми конкурентами. Кроме того, компании в одной отрасли стремятся решать одни и те же задачи одинаковыми способами. Поэтому, присматриваясь к другим отраслям, Вы увеличиваете шансы найти что-то новое и особенное. Самое главное – не ограничивайте себя ни отраслью, ни географией.

3) Измерение показателей Вашей компании. На этом этапе Вы сможете сравнить себя с другими подобными компаниями; понять, какие вопросы задать и какую информацию получить от компаний-лидеров при работе с ними.

4) Измерение показателей компаний-лидеров. На этом этапе проекта Вы накапливаете и анализируете информацию бенчмаркинга. В ходе его проведения Вы не должны задавать много вопросов. Кроме того, они должны быть конкретными и предметными. Одна из распространенных ошибок в проектах бенчмаркинга - отсутствие подготовки.

5) Использование полученной информации для улучшения показателей Вашей компании. Цель бенчмаркинга не в том, чтобы узнать, как Вы выглядите на фоне конкурентов или же насколько лучше Вас они выполняют работу. Цель – улучшить показатели Вашей компании. Если Вы не использовали полученную информацию, значит, время на процесс исследования было потрачено зря. Кроме того, бенчмаркинг – не одноразовое действие. Он должен стать частью продолжительной программы изучения и улучшения. Компания Херох, например, до сих пор одновременно ведет сотни программ бенчмаркинга.

В России философия бенчмаркинга не нашла большого числа последователей. Отечественные специалисты сходятся во мнении, что в общем смысле бенчмаркинг – это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как эталон при сравнении с другими предметами.

Применение этого инструмента в российских компаниях на сегодняшний день имеет незначительные масштабы. В качестве положительного примера можно привести маркетинговые проекты таких ведущих компаний, как РНК «Лукойл», РАО «ЕЭС России», «Газпром». Использо-

вание системы бенчмаркинга в российском бизнесе позволяет за счет оценки передового опыта ведущих фирм и компаний совершенствовать собственные характеристики, внедрять инновационные технологии, создавать ценности в работе с клиентами, повышать культуру предпринимательства.

Таким образом, бенчмаркинг позволяет предприятию перенять наиболее «удобные и правильные» действия, исходя из анализа реальных достижений современного бизнеса. Изобретать что-то принципиально новое и двигаться вперед методом проб и ошибок можно только при полной изоляции. В остальных случаях это будет сопровождаться нецелесообразной тратой ресурсов и времени.

Список используемой литературы:

1. Аренков И. А, Багиев Г.Л.. Теория и методология маркетинговых решений на принципах бенчмаркинга. – СПб.: СПбГУЭФ, 2011. – 102 с.
2. Голубева Т.Г., Елисеев О.Н. Бенчмаркинг, как эффективный инструмент управления организацией // Качество. Инновации. Образование, 2009. – 202 с.
3. Харрингтон Дж. Х., Харрингтон Дж. С. – Бенчмаркинг в лучшем виде! – СПб.: Питер, 2013. – 185 с.

УДК 332

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. Азимова, студентка 3-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Мировой опыт показывает огромную значимость малого предпринимательства. В экономике зарубежных стран малые предприятия определяют темпы экономического роста и развитие инновационного потенциала экономики, обеспечивают 2/3 прироста новых рабочих мест. В наиболее развивающихся отраслях (информатика, электроника и биомедицинская техника) из общего количества действующих фирм малые предприятия численностью до 100 человек составляют свыше 80%.

В России развитие малого предпринимательства должно находиться в разряде важнейших государственных задач, быть неотъемлемой частью реформирования экономики России.

Можно выделить две группы причин, сдерживающих развитие малого предпринимательства. Первая – это причины общеэкономического ха-

рактера, заложенные в экономической политике государства, вторая - частного, преимущественно организационного характера.

Несмотря на меры разносторонней поддержки малого предпринимательства, в Белгородской области все же существует ряд проблем, препятствующих его развитию.

Проблемы предпринимательства в Белгородской области можно разделить на следующие группы: организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке; материально-техническое обеспечение: нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала, низкая правовая защищенность деятельности; финансовые (инвестиционные) проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: проблема формирования стартового капитала, установление связей с поставщиками; кредитная необеспеченность.

Сами представители предприятий области распределяют по важности свои проблемы следующим образом: недостатки налоговой системы; отсутствие оборотных средств; высокая арендная плата; недоступность кредитов; дороговизна сырьевых ресурсов; недостаточная финансовая поддержка предпринимателей; отсутствие производственных площадей.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели Белгородской области следующие:

1) Недостаток финансовых ресурсов. Весьма значимой для бизнеса области является проблема недостатка финансовых ресурсов, как собственных, так и заемных, для расширения деятельности. По оценкам экспертов, примерно 30% от имеющейся потребности в кредитах для малого бизнеса сегодня удовлетворена, а в части микрокредитов (сумм до 300 тыс. рублей) - вовсе 10%. Особенно сложно получить кредит начинающему предпринимателю. Основная часть предпринимателей не пользуется кредитными и заемными средствами прежде всего из-за отсутствия у малых предприятий необходимого обеспечения.

2) Административные барьеры. Одним из факторов, вызывающим многочисленные нарекания предпринимателей, является избыточное государственное регулирование деловой активности - так называемые административные барьеры. Следуют отметить значительное число проверок предприятий со стороны органов контроля и надзора, а также продолжительные по времени процедуры получения необходимых разрешений и согласований в различных инстанциях.

Исследования и практический опыт свидетельствуют о наличии прямой зависимости между состоянием бизнес-среды и созданием новых рабочих мест. Чем меньше в стране препятствий в процедуре создания компаний, получении лицензий, привлечении кредитов, регистрации прав собственности, тем более комфортно чувствует себя бизнес, тем больше эффективных рабочих мест он создаёт. В устранении административных

барьеров в этих и других областях кроется значительный потенциал расширения малого предпринимательства и создания новых рабочих мест.

3) Уровень налогообложения, сложность налоговой и бухгалтерской отчетности. Одной из значимых проблем малого бизнеса в Белгородской области по-прежнему остается высокий уровень налогообложения. Много нареканий вызывает и существующая громоздкая система заполнения налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности. При этом необходимо отметить, что с введением упрощенной системы налогообложения и специального налогового режима уплаты единого налога на вмененный доход налоговая нагрузка на малый бизнес значительно сократилась. Так, большинство индивидуальных предпринимателей перешло на указанные специальные режимы налогообложения. Вместе с тем, упрощенная система налогообложения имеет свои недостатки и ограничения.

4) Проблема нежилых помещений для предприятий. Наиболее актуальной для бизнеса области является проблема доступа к недвижимому имуществу. Существует значительный дефицит приспособленных для осуществления предпринимательской деятельности нежилых помещений. Именно этот фактор во многом сдерживает развитие инновационного и производственного предпринимательства в Белгородской области. Нехватку нежилых помещений испытывают как начинающие предприниматели, желающие открыть собственное дело, так и успешно функционирующие предприятия, нуждающиеся в помещениях для расширения своей деятельности.

5) Проблема продвижения товаров и услуг на рынке области. Многие предприниматели обладают ограниченными возможностями в организации сбыта продукции, в организации рекламы и продвижении продукта на рынке, испытывают трудности в поиске клиентов, установлении связей с поставщиками и потребителями. Проведение маркетинговых исследований субъектами предпринимательства еще не стало распространенной практикой, что повышает вероятность принятия ошибочных решений и связанных с ними финансовых потерь.

6) Потребность в деловой информации. Предприятия нуждаются в своевременном получении полной и достоверной деловой информации о различных аспектах ведения бизнеса для нормального функционирования на рынке, для принятия управленческих решений. Следует отметить, что в настоящее время на территории области постоянно расширяется система информационного обеспечения предпринимательства в сети Интернет. Благодаря существующим Интернет-порталам деловой информации, малые предприятия могут получать интересующие их сведения практически по любому вопросу, находить партнеров в производственной сфере, а также повышать собственную квалификацию, благодаря системе дистанционного обучения и дистанционного консалтинга.

7) Низкая квалификация персонала. Несмотря на наличие на территории Белгородской области многочисленных высших и средне-

специальных учебных заведений, предприятия часто испытывают недостаток квалифицированных специалистов.

В условиях конкуренции лучших специалистов получают компании с большими бюджетами, которые могут предложить более высокий уровень оплаты труда и социальный пакет. Предприятия функционируют в постоянно меняющейся информационной среде, и руководителю необходимо постоянно отслеживать изменения в своей сфере деятельности, быть профессионалом в своей области. Для этого ему необходимо повышать свою квалификацию, а также квалификацию своих специалистов. Полностью устранить или существенно ограничить действие всех негативных факторов можно только с помощью мер государственной поддержки малого предпринимательства в рамках специализированных программ.

Список используемой литературы:

1. Кислов Д.В. Малые предприятия / Д.В. Кислов - М.: «Вершина», 2011. - 464с.
2. Кучерявенко С.А. Тенденции развития малого предпринимательства Белгородской области / С.А. Кучерявенко, Е.А. Ковалева // Молодой ученый.-2013. - №8. - С. 205-210.
3. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: учебник – М.: ИНФРА-М, 2011 – 555 с.

УДК 657.2

ПРИЧИНЫ ОТКАЗА В ВОЗМЕЩЕНИИ НДС НА ПРИМЕРЕ ООО «ОКТА»

В.С. Артёмова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: Е.С.Агеева, канд. эконом. наук, ст. преподаватель
СТИ НИТУ МИСиС, г. Старый Оскол, Россия

Проблема возмещения НДС остается одной из самых актуальных на протяжении многих лет. Рассмотрим причины отказов налоговых органов в возмещении НДС и решения Арбитражных судов по данным производствам.

Возмещение НДС согласно Налоговому Кодексу РФ производится с применением налоговой ставки 0 % и в связи с превышением сумм налоговых вычетов над суммами налога, которые подлежат уплате в бюджет. Более подробно процедура возмещения сумм налога на добавленную стоимость описана в ст. 176 и 176.1 Налогового Кодекса РФ.

С 1 января 2009 г. налоговыми органами может быть принят отказ в возмещении суммы НДС, задекларированной налогоплательщиком, как полностью, так и частично. Представители налоговых органов могут принять к возмещению те суммы налога, не вызывающие у них сомнений, по

сравнению со спорными суммами налога, в отношении которых может быть принят вердикт об отказе [1, С. 4-5].

Часто бухгалтер сталкивается с отказом налогоплательщику в использовании вычетов налога на добавленную стоимость. Отказ в возмещении НДС может быть по следующим основаниям:

- отсутствие у налогового органа информации о контрагенте;
- оформление с ошибкой счет-фактур, товарных накладных.

Арбитражные суды при рассмотрении дел об отказе в возмещении НДС принимают сторону, как налоговых органов, так и налогоплательщиков.

Отсутствие у налогового органа информации о контрагенте является распространенной причиной отказа возмещения НДС. В этих случаях судебные инстанции становятся на стороне налогоплательщика, так как отсутствие этой информации не является причиной для того, чтобы отказать в возмещении налога. Это подтверждают постановления ФАС Московского округа от 12.09.2008 № КА-А40/8634-08 по делу № А40-58726/07-108-356, Северо-Западного округа от 25.03.2008г. №Ф08-1347/2008-494А по делу №А53-12379/2007-С6-47, Поволжского округа от 01.02.2008г. по делу №А65-6673/2007 [5, С. 5].

Аргументы, предоставленные налоговым органом, такие как: контрагенты, не исполняют обязанности по представлению по месту налогового учета налоговой и бухгалтерской отчетности, не исчисляют и не уплачивают в бюджет соответствующих налогов и имеют признаки «фирм-однодневок», отклоняются судом, так как они не являются основанием для отказа в оказании вычета по НДС при совершении сделок и выполнении налогоплательщиком условий, которые установлены законом для получения вычета налога на добавленную стоимость. Это подтверждает Постановление ФАС Северо-Западного округа от 15.12.2011 г. № А52-1477/2011.

Неуплата контрагентом налоговых платежей и непредставление налоговых деклараций также не являются причиной для отказа налогоплательщиков в применении налоговых вычетов, по мнению ФАС Северо-Западного округа, изложенному в Постановлении от 15.12.2011 г. № А52-1477/2011. Однако суд также может принять сторону налогового органа, как отмечено в постановлении ФАС Восточно-Сибирского округа от 25.01.11 г. по делу № А33-5185/2010. В этом случае, организация в подтверждение правомерности требования возмещения НДС по операциям, облагаемым по ставке 0 %, не были представлены надлежащие доказательства, которые бы свидетельствовали о конкретном получении и оплате по договору [2, С. 49].

В подтверждение того, что был получен товар от поставщика, налогоплательщик предоставил товарные накладные, которые были оформлены с ошибкой, т. е. в них отсутствовала должность лица (передающего и принимающего товар), расшифровка их фамилий, указание кем было назначено на получение товара принимающего лица.

Счет-фактура, в которых неверно заполнены или вовсе не отражены соответствующие реквизиты, представленные на рисунке 1 рассматриваются как составленные с нарушением требований НК РФ и суммы налога, указанные в счет-фактуре вычету не подлежат.

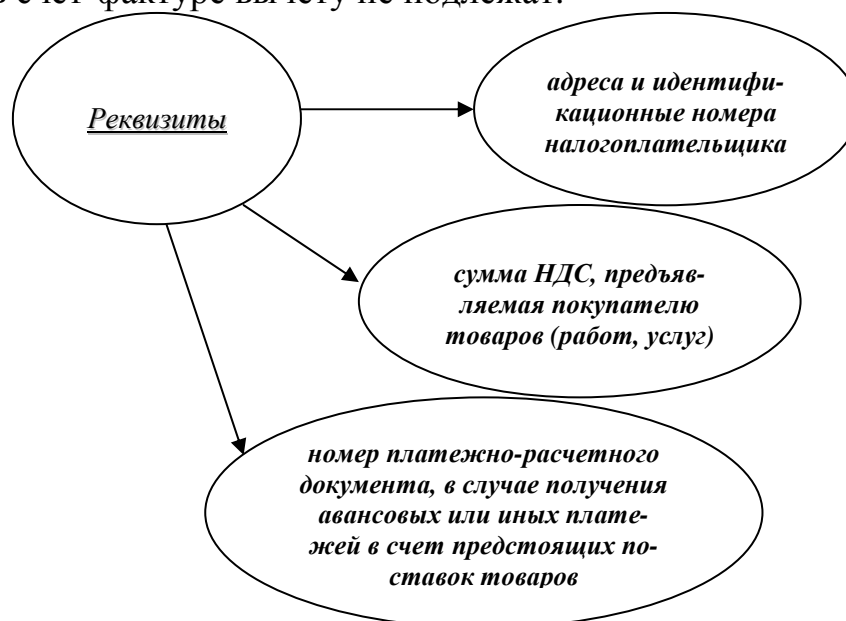


Рисунок 1– Реквизиты счет-фактуры

Не являются причиной для отказа к вычету суммы налога ошибки в счет-фактуре, которые не препятствуют налоговым органом при проведении налоговой проверки идентифицировать ее основные показатели согласно ст. 169 п. 2 НК РФ. Счет-фактура – это документ, необходимый для принятия покупателем предъявленных продавцом товаров, работ, услуг, имущественных прав, сумм НДС к вычету согласно ст. 169 п. 1 Налогового Кодекса РФ. Можно отметить, что если счет-фактура будет заполнена с нарушениями, то согласно ст. 169 п. 5, 5.1 и ст. 6 НК РФ, вычет является неправомерным [3, С. 5].

Рассмотрим отказ в возмещении НДС на примере ООО «ОКТА». ООО «ОКТА» осуществляет розничную торговлю продуктами питания в г. Старый Оскол Белгородской области.

ООО «ОКТА» в феврале 2015 года закупило товары на общую сумму 100 000 рублей, в том числе НДС 15 254 рублей. Предприятию было отказано в возмещении НДС т. к. у налогового органа отсутствовала информация о контрагенте. После вынесения налоговыми органами решения об отказе возмещения части заявленной суммы предприятием были осуществлены следующие хозяйственные операции, представленные в таблице 1.

Анализ арбитражной практики, связанный с процедурой возмещения НДС, свидетельствует о том, что решение налоговых органов при вынесении решений об отказе являются правомерными. В то же время, судебные инстанции принимают сторону налогоплательщика, так как существуют формальности, которые выражены в несоблюдении процедуры проведения

налоговой проверки, предоставлении ложных доказательств о нарушении налогоплательщиками налогового законодательства.

Таблица 1.

Журнал хозяйственных операций

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
	Д-т	К-т	
Принята к вычету сумма НДС	68.2	19.3	15 254
Сторнировано принятие к вычету спорной суммы НДС	68.2	19.3	15 254
Отражена сумма входного НДС, не принятая к вычету	91.2	19.3	15 254
Уплачен НДС в бюджет (в случае образовавшейся недоимки)	68.2	51.3	15 254

Список используемой литературы:

1. Авдеев В. В. Исполнение обязанностей по уплате налогов и взносов: возмещение и возврат налога на добавленную стоимость // Бухгалтер и закон. – 2011. - №3. – С. 2 – 5
2. Лермонтов Ю. М. Актуальные вопросы принятия налога на добавленную стоимость к вычету // Все для бухгалтера. – 2012. - №6(270). – С. 49 – 57
3. Мамин В. Г. Возможность изменения формы счет-фактуры // Бухгалтерский учет. – 2012. - №5. – С. 56 – 59
4. Руденко И. В. НДС: оформление счета-фактуры // Аудиторские ведомости. – 2010. - №3. – С. 37 – 42
5. Семенихин В. В. Исполнение обязанностей по уплате налогов и взносов: возмещение и возврат налога на добавленную стоимость // Бухгалтер и закон. – 2011. - №2(146). – С. 2 – 5

УДК 349

PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY

А. Атамамедов, студент 5-го курса

Научный руководитель: С.В. Поникаровская

*Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
г. Харьков, Украина*

Today relevance of research issues relating to the protection of intellectual property in the world, came forward and are not simply a legal or commercial issues now. As total intellectualization of global economy increasingly becomes a political issue which concerns economic security and demands a strategic approach to its solution.

In recent years Ukraine has significantly increased the process of entering the international structures that regulate intellectual property, has joined more than ten international conventions and agreements in this field. We completed the process of joining the World Trade Organization (WTO) and ensured participation in the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS). The process of joining a number of international conventions and treaties goes on.

The scientists who have made contributions to the study of the problem of intellectual property are: S.S. Alekseyeva, L.A. Glukhovski, A.V. Zeri, E.P. Gavrillov, M.N. Boguslavskiy, V.I. Zhukova, V.J. Jonas, A.S. Ioffe, N.S. Kuznetsova, E.F. Melnyk, O.A. Pidoprigora, AA Pidoprigora, M.P. Ring, and others.

The object of study is protection of intellectual property in Ukraine and its problems.

World Intellectual Property Organization (WIPO) and the World Trade Organization (WTO) mainly deal with the development and protection of intellectual property throughout the world.

World Intellectual Property Organization is an international organization in the field of intellectual property, a specialized agency of the United Nations. The organization is dedicated to developing a balanced and accessible international intellectual property system that provides rewards for creative activity that stimulates innovation and contributes to economic development while respecting the interests of society through cooperation of member states (currently 184 countries are members of WIPO). Activity of WIPO consists of carrying out the registration and program activities, providing intergovernmental cooperation in administrative matters of intellectual property. An important role in the WIPO program plays the activity to ensure wide acceptance of existing agreements, their updates, new contracts, the organization of cooperation for development. One aspect of the program is WIPO cooperation for development, including providing assistance to countries in need. In recent years a complex process of restructuring is taking place within WIPO, a part of which is a revised and expanded strategic goals of the organization. Over the years the WIPO developed and administered system of international law in various fields of intellectual property protection. It includes, in particular, WIPO Permanent Program for Cooperation in the field of copyright and related rights for development. Since 1994, WIPO has Arbitration and Mediation Center, which assists in solving them.

World Trade Organization is an international organization established in 1995 to liberalize international trade and regulation of trade and political relations of the Member States. WTO is responsible for the development and implementation of new trade agreements and monitors compliance by member states of the agreements signed by most countries and ratified by their parliaments. In the WTO a system of regulation of disputes on intellectual property is established, Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property

Rights (TRIPS) acts. WTO has a special cooperation agreement with WIPO. The relationship under TRIPS apply to copyright and related rights, trademarks, geographical indications, industrial designs, inventions, integrated circuits, protection of classified information and control of unfair competition.

Our global intellectual property protection system belongs to a number of international conventions and agreements, operating in the global intellectual property market.

It is important that the global system of intellectual property protection has been mostly formed already. Ukraine must adapt to this if it intends to develop as a part of the global economy, not the economy fenced off from the global social, economic and technological development.

Ukraine has its own structure legislation on protection of intellectual property businesses and individuals. Adopted laws and regulations were worked out on the basis of international agreements and regulations.

The process of Ukraine's entering European regional structures is very important to regulate this area, especially in the structures of the European Union. There are also unsolved issues in this area - Ukraine's ambiguous position on the Eurasian Patent Convention and establishment of relations with the Eurasian Patent Organization, long-term programs of interaction with the European Patent Office and the Office of Harmonization in the Internal Market (trade-marks of EU).

The dominant role in bilateral relations in this area certainly belongs to the United States, the world's technological leader. It is this factor, not just the threat of sanctions from the United States, which is a powerful incentive that encourages the development of this system in Ukraine.

It should be noted that over the last decade a very intense process of formation of this system in Ukraine has been happening. The system of regulation of intellectual property protection in Ukraine is in the final stage of formation and is able to perform its basic functions. It is governed by 37 laws and more than 100 regulations that extend their action to at least 16 objects of copyright in science, literature and art, three kinds of objects of related rights, nine types of industrial property and the scope of unfair competition. However, the effectiveness of the system is reduced in the presence of a complex problem requiring immediate intervention.

In the structure of this system there are underdeveloped elements that ensure the commercialization of patented achievements. According to unfavorable climate for foreign investment, this causes a low rate of high-tech exports per capita, which is ten times lower than the European average. The royalty and licensing services in 2007 accounted for only 0.04% of Ukrainian exports of services and 1.27% of imports.

The most acute problems in the protection of intellectual property in Ukraine are the following: protection of software and databases (according to 65.3% of the respondents UCEPS), unfair competition (55.6%), protection of

trademarks and service trademarks - 52.1%, protection of audiovisual producers - 50.0%.

According to experts, the creation of an effective system of intellectual property is hampered above shortcomings of the legal system. Quite significant is the prevailing society disregard for the protection of intellectual property rights, lack of proper maintenance of information in the field of intellectual property. However, even the experts tend to underestimate the social and economic mechanisms of protection of intellectual property.

It is significant that more than half of the 2 thousand UCEPS respondents do not consider the protection of intellectual property the primary problems of economic development of Ukraine. The limited buying capacity of the general population is a strong incentive for purchasing and using products made in violation of intellectual property rights. Almost 70% of Ukraine use falsified products labeled with recognized trademarks; only a fifth of the population never buy such products. 42.4% of citizens of Ukraine to buy products that are cheaper, even if they may be counterfeit. Almost 40% of Ukrainian consumers consider the quality of counterfeit goods as quite acceptable.

The low standards of intellectual property protection in Ukraine are largely determined by significant shortage of qualified professionals in this field that requires a large amount of specialized knowledge. Unfortunately, only in 2000 some positive changes happened in this field. But the present capacities of the educational system is too low to meet the demand for experts. Finally, it should be noted that the main reasons for the low efficiency of intellectual property of Ukrainian individuals and legal entities abroad is in “the lack of state funds for patenting and registration procedures abroad” (54.8% of respondents), “low level of legal culture in the country” (46.6%), “lack of knowledge and information about the norms of copyright protection outside Ukraine” (45.2%).

The problems of the protection of intellectual property in Ukraine are the most acute in the field of protection of software and databases; unfair competition; protection of trademarks for goods and services (trademarks), protection of audiovisual producers. It is necessary to review the measures against “pirated” products, which, despite the large-scale raids of law enforcement, still fill the market.

The Internet is also is a special and most complex area of intellectual property protection products. These issues are not fully worked out not only in Ukraine, but throughout the world. Creation effective intellectual property protection system in Ukraine is prevented certain reasons (lack of long-term strategy for research and innovation development, lack of qualified professionals, shortcomings of the legal system, prevailing in society neglect to the protection of intellectual property, etc.). Intellectual property protection system in Ukraine, in my opinion, requires certain improvements (it is necessary to activate the process of creating non-governmental organizations on intellectual property protection, we must take steps to improve coordination of executive authorities toward creating a comprehensive system to ensure compliance with the law on the pro-

tection of intellectual property, we need to develop a system of economic incentives for commercialization of patented scientific and technological achievements, in the State Budget adequate funding for infrastructure protection of intellectual property should be provided, liability for infringement of intellectual property rights should be ensured, more stringent sanctions should be introduced which may include additional penalties, not only for the budget but for the benefit of the entity of intellectual property, we should learn from the experience of world countries in matters of intellectual property, ask for help and develop methods to combat infringements of intellectual property.

There is no doubt that protection of intellectual property should be one of the most important areas of state law and policy of Ukraine.

List of references:

1. Саржан А.О. Интеллектуальна власність: Навчальний посібник / А.О. Саржан. – Донецьк: ТОВ «Юго - Восток ЛТД», 2007. – 651 с.

2. Савчук В. Екологічні грані інформаційного суспільства / В. Савчук // Журнал Екологія України, 2011. № 4. – с. 89.

3. Федулова А. Тенденції становлення новітнього технологічного укладу світової економіки: роль управління інтелектуальною власністю / А. Федулова, Л. Цибульська // Економіка України, 2011. № 12, – с.28–35.

4. Іванова І.С. Кількісні та якісні показники оцінки інтелектуального капіталу / І.С. Іванова // Формування ринкових відносин в Україні, 2009. № 12, – с.181 – 185.

5. Невінчаний І.С. Інституціональні заклади становлення інтелектуальної власності в Україні / І.С. Невінчаний // Формування ринкових відносин в Україні, 2009. № 9. с.152 – 155

УДК 336.233.2

СТРАХОВАЯ И НАКОПИТЕЛЬНАЯ ЧАСТИ ПЕНСИИ

Ю.В. Белоусова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: Т.Н. Ковалева, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день известно, что страховая часть не подвергается рыночным рискам, поскольку она принадлежит ежегодной индексации. Индексация осуществляется по уровню доходов ПФР, но не ниже инфляции.

Коэффициенты индексации устанавливаются постановлениями Правительства РФ. Так, например, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 23.01.2014 №46 коэффициент индексации установлен в размере 1,065.

Отличие страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии заключается в том, что они подлежат инвестированию. Государство не только обеспечило формирование самой накопительной части пенсии, но и предоставило гражданам право управления этой частью, разрешив распорядиться накопительной частью в ходе ее инвестирования.

Таким образом человек сам может влиять на размер своей будущей пенсии: вложенные денежные средства призваны работать и приносить инвестиционный доход.

Кроме того, в отличие от страховой части средства накопительной в случае смерти застрахованного лица могут передаваться наследникам или другим лицам на основании заявления гражданина (п. 12 ст. 9 Федерального закона от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»).

В соответствии со статьей 33/3 Федерального закона № 167-ФЗ (в ред. Федерального закона № 351-ФЗ) до конца 2015 года застрахованные лица 1967 года рождения и моложе смогут выбрать, из чего будет состоять их пенсия: из двух частей – страховой и накопительной – или только из страховой.

Каждый гражданин имеет право самостоятельно выбрать тот или иной механизм инвестирования своей накопительной части пенсии: либо передать ее в управление рыночной инвестиционной компании, либо перевести в негосударственный пенсионный фонд, либо оставить в ПФР под управлением государственной управляющей компании.

Статьей 31 Федерального закона №111-ФЗ определено, что при формировании накопительной части трудовой пенсии застрахованные лица до обращения за установлением накопительной части трудовой пенсии вправе:

1. Выбирать:

- 1) инвестиционный портфель управляющей компании, отобранной по конкурсу,
- 2) расширенный инвестиционный портфель государственной управляющей компании,
- 3) инвестиционный портфель государственных ценных бумаг государственной управляющей компании.

2. Отказаться от формирования накопительной части трудовой пенсии через Пенсионный фонд Российской Федерации и выбрать НПФ в соответствии с Федеральным законом № 167-ФЗ.

3. Отказаться от формирования накопительной части трудовой пенсии через НПФ и осуществлять формирование накопительной части трудовой пенсии через ПФР, выбрав инвестиционный портфель государственной управляющей компании или инвестиционный портфель государственных ценных бумаг государственной управляющей компании [2; ст. 31].

Для граждан, которые не воспользовались своим правом выбора и не перевели средства накопительной части трудовой пенсии в НПФ или управляющую компанию, в 2014 году дальнейшее формирование накопи-

тельной части трудовой пенсии прекращено, тариф страхового взноса на страховую часть пенсии составит 16%, на накопительную 0%.

Отказаться от дальнейшего формирования накопительной части можно в любой момент и после 31 декабря 2015 года. Если гражданин отказался от накопительной пенсии, то с года, следующего за годом подачи заявления об отказе, имеющиеся у него пенсионные накопления не будут увеличиваться за счет новых отчислений на накопительную часть пенсии (с 2015 года – на накопительную пенсию).

Изменить свое решение об отказе от формирования накопительной части пенсии впоследствии будет не возможно.

Уточнить, какой страховщик сегодня формирует ваши пенсионные накопления, можно, получив выписку из вашего индивидуального лицевого счета. Для этого нужно обратиться в клиентскую службу ПФР или через сайт <http://gosuslugi.ru>: Электронные услуги → Пенсионный фонд Российской Федерации → Информирование застрахованных лиц о состоянии их индивидуальных лицевых счетов в системе обязательного пенсионного страхования → Расширенное извещение о состоянии индивидуального лицевого счета.

Немаловажным для принятия обоснованного решения о своих будущих пенсионных накоплениях является информация о наличии гарантий пенсионных накоплений. По поручению президента РФ были разработаны и приняты законодательные акты, призванные обеспечить права тех граждан, которые примут решение о дальнейшем увеличении своих пенсионных накоплений. В целях обеспечения прав застрахованных лиц, в системе обязательного пенсионного страхования России создается фонд гарантирования пенсионных накоплений.

Система гарантирования прав застрахованных лиц должна обеспечить покрытие возможного дефицита средств пенсионных накоплений застрахованных лиц в установленных законом случаях посредством выплаты гарантийного возмещения за счет средств Фонда гарантирования пенсионных накоплений.

Участниками системы гарантирования прав застрахованных лиц являются: застрахованные лица, страховщики, ГК «Агентство по страхованию вкладов», Банк России.

Виды выплат за счет средств пенсионных накоплений определены п. 1 ст. 38 Закона №111-ФЗ, ст. 2 Закона №360-ФЗ, и эти выплаты таковы:

- выплаты накопительной части трудовой пенсии по старости;
- срочные пенсионные выплаты;
- единовременные выплаты, предусмотренные Федеральным Законом № 360-ФЗ;
- выплаты в случае смерти застрахованного лица правопреемниками застрахованных лиц в случаях, установленных Законом №173-ФЗ.

Важно помнить, что инвестирование пенсионных накоплений на длительном отрезке времени это разнонаправленный процесс, в котором

есть как положительные, так и отрицательные результаты. Поэтому надо иметь в виду, что результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем, а государство не гарантирует доходности инвестирования пенсионных накоплений.

Продолжить ли увеличивать свои пенсионные накопления и какой способ управления выбрать, каждый должен решать сам.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. N 173-ФЗ "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)
2. Федеральный закон от 24 июля 2002 г. N 111-ФЗ "Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)
3. Колчин, С.П. Налоги в Российской Федерации. М.: Юнити, 2014. - 254 с.
4. Возврат накопительной части пенсии [Электронный ресурс] // Первый национальный пенсионный фонд: [портал]. [М.], 1992-2015. URL: <http://www.1nпf.com/wikipensiya/>

УДК 338.984

КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ю.В. Белоусова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: П.Н. Тупикин, канд.экон.наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В настоящее время на многих российских предприятиях существует необходимость в интегрированной методической и инструментальной базе для поддержки основных функций менеджмента – планирования, контроля, учета и анализа, координации различных аспектов управления бизнес-процессами. Это подтверждается, например, ростом интереса со стороны многих отечественных компаний к программному обеспечению планирования и учета на предприятии. Однако только внедрение пусть и наиболее продвинутых (и дорогостоящих) программ не может способствовать созданию четкой картины функционирования того или иного хозяйствующего объекта. Современные методы анализа и прогнозирования остаются неиспользуемыми, а менеджмент оказывается не в состоянии составить даже среднесрочные планы. Причем применяемый менеджерами и аналитиками инструментарий различается по подразделениям, что может вызвать затруднения в координации и недостаточность информации у руководства.

Проблему увязки управленческой информации в единое целое в рамках отдельно взятой компании решает контроллинг.

Данная концепция основана на следующих положениях:

- предприятие является системой с определенным набором целей, части которой тесно взаимосвязаны;
- его деятельность ориентирована на достижение запланированных показателей;
- контроллинг выступает интегрирующей и координирующей подсистемой контура управления; он обеспечивает инструментальную и методическую базу поддержки принятия управленческих решений.

Задачи контроллинга:

- планирование – определение действий, необходимых для достижения оперативных и стратегических целей, т.е. превращение целей предприятия в планы;
- управленческий учет;
- организация потоков информации внутри предприятия;
- мониторинг процессов, проходящих на предприятии, в необходимом временном режиме;
- контроль – оценка свершившегося и соответствия фактических показателей плановым.

При постановке контроллинга важно обеспечить целостность, единство, прозрачность информационных и финансовых потоков. В подобных случаях технология бюджетирования является наиболее подходящим инструментом. Использование же такой системы в компаниях, полностью зависящих в получении доходов от творческого потенциала сотрудников, часто дает отрицательный эффект из-за снижения мотивации.

Под организацией контроллинга традиционно понимают его место в организационной структуре и в системе управления предприятием. В принципе задачи контроллинга может выполнять или специализированный отдел, или структурные подразделения предприятия, которые, кроме этого, имеют и другие задачи (например, отдел учета, плановый отдел, руководство предприятия, подразделения исполнительного уровня). Но только при создании специального подразделения контроллинга, возможна наиболее эффективная работа отдела контроллинга (лучшая общая координация, центральная инстанция для соответствующей коммуникации, квалификация).

В настоящее время технологии управления по целям, управления по результатам, контроллинг, бюджетирование – превратились в единую комплексную технологию управления, основывающиеся на эффективном взаимодействии всех систем предприятия и интеграции всех функций управления в единое целое.

Предприятия, внедрившие и применяющие инструментальный контроллинг, получают значительный экономический эффект за счет упро-

щения процедур планирования, принятия решений и поступления своевременной информации о собственной деятельности.

Список используемой литературы:

1. Дайле А. Практика контроллинга. – М: «Финансы и статистика», 2011, - 353 с.
2. Концепция контроллинга/Под ред. Ю.А. Сидоренко. – М., 2009. – 190 с.
3. Тупикин, П.Н. Управленческий учет как фактор развития корпоративной культуры и повышения эффективности функционирования организации // Белгородский экономический вестник. Белгород: Белаудит, 2013. № 1 (69). С. 123-127.
4. Тупикин П.Н. Методика бюджетирования как инструмент учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности организации // Інформаційна та економічна безпека : матеріали Міжнародної наук.-практ. інтернет-конференції – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2014. [электронный ресурс]. http://khibs.edu.ua/c.php?nm=1003&id_punkt=56
5. Тупикин П.Н., Чижова Е.Н., Слабинская И.А. Система бюджетирования промышленного предприятия и ее эффективность (монография). СПб.: Химиздат, 2008.
6. Усатова Л.В., Арская Е.В., Калуцкая Н.А. Управленческий учет как инструмент эффективного менеджмента на предприятиях. // Экономические и гуманитарные науки, 2012. № 9. С. 46-54.
7. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. - 245 с.

УДК 657:336.22

**СБЛИЖЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО
И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В 2015 ГОДУ**

Бочарова Е.В., студентка 5-го курса

Научный руководитель: И.А. Слабинская, д-р. экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

2015 год для бухгалтеров и налоговиков начнется с положительных изменений. Итогом такой работы должна стать система налогового учета, которая будет более тесно привязана к регистрам бухгалтерского учета.

Одним из первых изменений которое произойдет в 2015 – из правил налогообложения будет исключен метод ЛИФО. На сегодняшний момент налоговом учете существуют четыре метода оценки сырья, материалов и покупных товаров, применяемых при их списании в производство, либо

при продаже. Первый метод – по средней стоимости. Второй метод – по стоимости единицы запасов или товара. Третий метод – по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО). Четвертый метод – по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО). Данные методы закреплены в пункте 8 статьи 254 НК РФ и в подпункте 3 пункта 1 статьи 268 НК РФ.

Как нам известно, в бухгалтерском учете предусмотрены лишь три способа оценки: по себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости и по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (ФИФО). Такой метод как ЛИФО в бухучете отсутствует. Вспомним, что в бухгалтерском учете данный метод не используется с 1 января 2008 года. Однако, Положения Налогового кодекса РФ, предусматривающие применение метода ЛИФО для определения размеров материальных расходов при списании сырья и материалов, с 1 января 2015 года утратят силу. Таким образом, и в налоговом и в бухгалтерском учете останутся только три метода: по средней стоимости, по стоимости единицы и метод ФИФО.

С 2015 года будет установлен новый порядок налогового учета курсовых и суммовых разниц.

Сейчас курсовые и суммовые разницы в бухгалтерском и налоговом учете учитываются по-разному. В налоговом учете курсовая разница, в числе прочего, возникает в случае, когда поставщик выставляет счет в валюте, и покупатель оплачивает данный счет в той же валюте. Причиной появления курсовой разницы является изменение официального курса валюты по отношению к рублю. Курсовые разницы нужно отражать в налоговом учете в момент оплаты, либо на последнее число отчетного или налогового периода – в зависимости от того, что произошло раньше.

Помимо этого, в налоговом учете существует понятие суммовой разницы. Она возникает в случае, когда поставщик выставляет счет в валюте, а покупатель оплачивает данный счет в рублях. Причиной появления суммовой разницы является несоответствие двух величин. Первая величина – это стоимость поставки, посчитанная в рублях по валютному курсу на дату реализации. Вторая величина – это рублевая сумма оплаты, поступившей от покупателя. Суммовые разницы нужно отражать в налоговом учете в момент оплаты. Если же оплата была предварительной, то суммовая разница отражается на момент отгрузки. На последнее число отчетного или налогового периода суммовые разницы не отражаются.

В бухгалтерском учете есть только понятие курсовой разницы, а вот понятие суммовой разницы отсутствует. При этом курсовая разница в бухучете объединяет в себе то, что в налоговом учете подразделяется на курсовую и суммовую разницу. Иными словами, курсовая разница возникает в обоих случаях – когда валютный счет оплачивается в валюте, и когда валютный счет оплачивается в рублях. Отражать курсовую разницу необходимо в момент оплаты, а также на отчетную дату. Это закреплено в ПБУ 3/2006.

Но, ни в налоговом, ни в бухгалтерском учете курсовые и суммовые разницы на дату предоплаты не отражаются. Начиная с 1 января 2015 года учет суммовых и курсовых разниц в налоговом и бухгалтерском учетах станет одинаковым. Это произойдет благодаря ряду поправок, которые вводятся комментируемым законом.

Во-первых, из Налогового кодекса исчезнет понятие суммовой разницы.

Во-вторых, понятие курсовой разницы в налоговом учете расширится и станет применяться в ситуации, когда счет выставлен в валюте, а оплачен в рублях. В результате определение курсовой разницы в налоговом учете совпадет с аналогичным определением в бухгалтерском учете.

В-третьих, в обоих видах учета датой определения курсовой разницы будет момент оплаты, либо последнее число отчетного или налогового периода. На дату предоплаты курсовые разницы ни в бухгалтерском, ни в налоговом учете отражаться не будут.

Еще одним изменением, влияющим на сокращении разницы между налоговым и бухгалтерским учетом, является новый порядок списания, не амортизируемого имущества. Напомним, что до конца текущего года спецодежду, инвентарь, измерительные приборы и прочие малоценные объекты в бухгалтерском и налоговом учете нужно отражать по-разному.

Так как, по нормам налогового учета стоимость имущества, которое не является амортизируемым, необходимо единовременно в полной сумме включать в материальные затраты по мере ввода в эксплуатацию. Это закреплено подпунктом 3 пункта 1 статьи 254 НК РФ. Списание в течение нескольких отчетных периодов не предусмотрено.

Как известно, в бухгалтерском учете действуют иные правила. Инструмент, инвентарь и прочие материально-производственные запасы тоже списываются единовременно по мере ввода в эксплуатацию. Но для спецодежды, специального инструмента, оборудования и специальных приспособлений предусмотрен отдельный порядок. Если срок эксплуатации таких активов не превышает 12 месяцев, их стоимость сразу относится на затраты. Во всех других случаях стоимость погашается в течение всего срока полезного использования одним из двух методов: пропорционально объему выпущенной продукции или линейным способом.

Однако скоро организации смогут использовать единый подход для отражения, не амортизируемого имущества в налоговом и бухгалтерском учете. В январе 2015 года вступит в силу новая редакция подпункта 3 пункта 1 статьи 254 НК РФ. Организации получат право решать, как списывать малоценные объекты - единовременно или в течение нескольких периодов. И те, кто выберет второй вариант, будут самостоятельно определять метод списания.

В результате спецодежду и специнструмент в налоговом учете можно будет отражать так же, как и в бухгалтерском учете. А именно объекты

с маленьким сроком эксплуатации списывать сразу, а остальные объекты либо пропорционально объему выпущенной продукции, либо линейным способом.

Рассмотрим изменения, которые возникли в порядке учета убытков.

На данный момент у организаций, получивших убытки, неизбежно возникают расхождения между данными налогового и бухгалтерского учета. Согласно нормам главы 25 НК РФ, посвященной налогу на прибыль, облагаемая база не может быть отрицательной. При этом убытки текущего налогового периода в общем случае разрешено переносить на будущее в течение десяти лет (ст. 283 НК РФ).

Для отдельных видов убытков в налоговом учете установлены особые правила. В частности, убытки, полученные при переуступке права требования долга за товар, работу или услугу, отражаются в следующем порядке. Первая половина убытка включается во внереализационные расходы на дату уступки права требования, а вторая половина - по истечении 45 календарных дней с даты уступки. Ведь, нормы бухгалтерского учета не предусматривают никаких ограничений по отражению убытков. Это значит, что убытки от любых операций учитываются в полном объеме в момент их возникновения, и финансовый результат по данным бухгалтерского учета может быть отрицательным.

Однако, в 2015 году ситуация несколько изменится. И хотя полного сближения правил списания убытков в налоговом и бухгалтерском учете не произойдет, первый шаг в этом направлении будет сделан. А именно - будет подкорректирован порядок учета убытков от переуступки права требования в налоговом учете. Согласно новой редакции пункта 2 статьи 279 НК РФ, которая вступит в силу 1 января 2015 года, весь такой убыток в полном объеме разрешат относить на внереализационные расходы в момент уступки права требования. Отметим, что в отношении убытков по другим операциям все останется по-прежнему.

Согласно новой редакции пункта 2 статьи 254 НК РФ стоимость имущества, полученного безвозмездно, определяется как сумма дохода, учтенного налогоплательщиком в порядке, предусмотренном в пункте 8 статьи 250 НК РФ. То есть как его рыночная стоимость, с которой уплачивается налог на прибыль.

В связи с этим выделим два момента. Во-первых, хотя в приведенной формулировке говорится об имуществе как таковом, к которому относятся и ценные бумаги, тем не менее, о безвозмездно полученных ценных бумагах с 2015 года в статье 329 НК РФ года будет отдельная норма, согласно которой, если ценная бумага получена налогоплательщиком безвозмездно либо выявлена в результате инвентаризации, ее стоимость для целей налогового учета, в том числе в случае последующей реализации (выбытия), определяется исходя из рыночной (расчетной) стоимости, определяемой в соответствии со статьей 280 НК РФ. Необходимость этого обусловлена тем, что рыночная стоимость ценных бумаг определяется по особым спе-

циальным правилам, отличающимся от правил, установленных для иных видов имущества.

Во-вторых, по-прежнему остается не установленным порядок определения стоимости безвозмездно полученных имущественных прав, так как для целей налогообложения имущественные права не считаются имуществом. Следовательно, при продаже или ином выбытии безвозмездно полученных имущественных прав (долей в ООО, прав требования) их стоимость, с которой был уплачен налог на прибыль, не может быть признана в расходах.

Изменения, конечно, положительны для налогоплательщиков, и не только с точки зрения облегчения налогового учета. Они ведут к увеличению объема признаваемых для целей налогообложения расходов. Но поскольку не так уж часто коммерческие организации получают что-либо безвозмездно, то количественные потери бюджета, по-видимому, невелики.

Список используемой литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденного приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н.

2. Ермошина Е.А. Налог на прибыль: учет доходов и расходов // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2014.- №9, С. 15.

3. Шестакова Е.В. Налогообложение.-// Консультант бухгалтера. 2014. - № 1,С. 64.

УДК 338.984

УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.И. Ветренко, студентка 4-го курса

Научный руководитель: П.Н. Тупикин, канд.экон.наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современных условиях основными характеристиками развития экономики страны является наличие здоровой конкуренции, способность быстрого реагирования на постоянные изменения внешней и внутренней среды, необходимость обеспечения эффективной и качественной деятельности предприятия.

Целью любой коммерческой организации является получения прибыли. Однако для того, чтобы судить об эффективности функционирования предприятия не достаточно наличия суммы полученной выручки. Важно знать какие ресурсы были задействованы, сколько средств было при этом

потрачено, и какой объем работы был выполнен. Сопоставление прибыли с затратами и авансированными вложениями производится с помощью *коэффициентов рентабельности*. Данный показатель позволяет точно оценить уровень развития предприятия, как в целом, так и с различных сторон.

В течение производственного цикла на уровень рентабельности влияет *ряд факторов*, которые можно разделить на *внешние* – связаны с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства, географического положения и *внутренние*: производственные и внепроизводственные.

Управление рентабельностью предприятия – это анализ всех доходов и расходов предприятия и управленческий учет на данном предприятии, а также конечный результат его финансовой деятельности. *Основная цель управления рентабельностью организации* – это полное обеспечение руководящего состава предприятия всей необходимой аналитической информацией по вопросам затрат и результатов деятельности данного предприятия в целом и его структурных подразделений в отдельности, которая необходима для принятия руководством тактических, оперативных и стратегических управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

Методы управления рентабельностью предприятия вытекают из совокупности показателей, влияющих на ее изменение. Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность это относительный показатель. Показатель рентабельности является относительной характеристикой финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия, то есть характеризует относительную прибыльность этого предприятия. Рассмотрим методы управления рентабельностью предприятия, поскольку в расчете любого показателя рентабельности принимает участие прибыль, то для повышения рентабельности предприятия нужно:

- увеличить объем товарооборота и изменить его структуру;
- ускорить продвижение товаров в торговую сеть;
- улучшить торгово-технологический процесс продажи товаров;
- воздействовать на численность и состав работников, а также задействовать систему экономического стимулирования их труда и поднять производительность труда;
- увеличить сумму оборотных средств;
- проверить порядок ценообразования;
- поработать с деловой репутацией предприятия;
- снизить текущие расходы, или перейти в режим экономии;
- улучшить состояние материально-технической базы предприятия;
- развить торговую сеть, поработав над территориальным расположением точек;
- организовать работу по своевременному взысканию дебиторской задолженности.

Таким образом, для грамотного управления рентабельностью предприятия, необходимо управлять показателями, влияющими на ее изменение.

Каждому грамотному руководителю предприятия необходимо уделять внимание показателями рентабельности, а так же их анализу. Выявив влияние всех факторов, оказывающих влияние как напрямую, так и косвенно и оптимизировав их, предприятие может достигнуть наилучших результатов.

Технология бюджетирования позволяет осуществить в системе бухгалтерского учета использование плановых результатов функционирования центров ответственности в качестве учетных. Таким образом, эффект от хозяйственной деятельности подразделения не будет растворяться в совокупности финансовых результатов предприятия, а будет выявляться в режиме ведения бухгалтерского учета, при этом анализ эффективности функционирования подразделений значительно упростится.

Таким образом, комплексное управление ресурсами организации, реализованное, благодаря использованию технологии бюджетирования, открывает значительные возможности оптимизации затрат и результатов, как в разрезе подразделений, так и по предприятию в целом. При этом необходимо иметь в виду, что эффективность работы подразделений отражается на эффективности деятельности организации в целом, но оптимум функционирования каждого из подразделений не всегда способствует достижению оптимума функционирования компании в целом. Для достижения максимальной эффективности организации, иногда следует приносить в жертву оптимальность функционирования какого-либо из подразделений.

Главная цель применения бюджетирования как управленческой технологии состоит в обеспечении возможностей повышения производительности и эффективности деятельности организации в плановом (бюджетном) периоде посредством: целевой ориентации и координации всех событий; выявления рисков и снижения их уровня; разукрупнения и тем самым упрощения процессов; повышения гибкости, увеличения скорости реагирования на отклонения в процессе достижения целевых результатов и адаптации к изменению условий хозяйствования.

Использование методики бюджетирования позволяет сформировать эффективную систему контроля, ориентированную на результат. Эффективность внутреннего контроля предполагает соответствующее распределение обязанностей между теми, кто осуществляет процедуры бухгалтерского учета и контроля, и теми, кто работает с активами. Распределение обязанностей также предусматривает выдачу разным лицам разрешения на ведение какого-либо определенного класса хозяйственных операций, выполнение процедур контроля в процессе обработки данных, осуществление контроля за выполнением таких процедур, составление соответствующих бухгалтерских документов и работу с активами. Такая организация позволяет уменьшить вероятность возникновения ошибок, ограничить возможность злоупотреблений с активами, исключить другие виды намеренного искажения информации в финансовых документах.

Список используемой литературы:

1. Тупикин, П.Н. Управленческий учет как фактор развития корпоративной культуры и повышения эффективности функционирования организации // Белгородский экономический вестник. Белгород: Белаудит, 2013. № 1 (69). С. 123-127.
2. Тупикин П.Н. Основные аспекты управления рентабельностью // Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие: сборник статей XII международной научно-методической конференции. - Пенза: Приволжский Дом знаний, 2010. С. 156-157
3. Тупикин П.Н. Методика бюджетирования как инструмент учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности организации // Інформаційна та економічна безпека : матеріали Міжнародної наук.-практ. інтернет-конференції – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2014. [электронный ресурс].
[http://khibs.edu.ua/site_razdel/mizhnarodna_naukovo-praktichna_internet-konferencija_informaciina_ta_ekonomichna_bezpeka_\(infeco-2014\).php?nm=1003&id_punkt=56](http://khibs.edu.ua/site_razdel/mizhnarodna_naukovo-praktichna_internet-konferencija_informaciina_ta_ekonomichna_bezpeka_(infeco-2014).php?nm=1003&id_punkt=56)
4. Тупикин П.Н., Чижова Е.Н., Слабинская И.А. Система бюджетирования промышленного предприятия и ее эффективность (монография). СПб.: Химиздат, 2008.
5. Усатова Л.В., Арская Е.В., Калущкая Н.А. Управленческий учет как инструмент эффективного менеджмента на предприятиях. // Экономические и гуманитарные науки, 2012. № 9. С. 46-54.
6. Усатова Л.В., Арская Е.В., Божко Ю.В. Основные направления формирования управленческой отчетности хозяйствующего субъекта. // Белгородский экономический вестник, 2012. № 3 (63). С. 46-54.
7. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. - 245 с.

УДК 336.221.4

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ

Ю.И. Ветренко, студентка, 4 курс

Научный руководитель: Т.Н. Ковалева, канд.экон.наук., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В наши дни налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе. Развитие и изменение государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы. В современном обществе налоги – основная форма доходов государства.

Налог – это обязательный индивидуально безвозмездный платёж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Так же одним из обязательных платежей являются сборы. *Сбор* – это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Налоги являются безвозмездными платежами. Сборы, в отличие от налогов подразумевают частичную возмездность.

Совокупность всех налогов и сборов действующих на территории Российской Федерации называется *налоговой системой Российской Федерации*.

В соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации на территории Российской Федерации устанавливаются следующие *виды налогов* и сборов: федеральные, региональные и местные.

Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены Налоговым Кодексом Российской Федерации и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации.

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым Кодексом Российской Федерации и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации.

Местными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым Кодексом Российской Федерации и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

По характеру налогового изъятия принято разделять налоги на *прямые* и *косвенные*.

Прямые налоги зависят от величины доходов и размера имущества: чем больше доход, тем больше величина прямого налога. Считается, что высокая доля прямых налогов свидетельствует о стабильном, устойчивом развитии экономики.

Косвенные налоги не зависят от величины доходов и размера имущества. Они включаются в цену продукции, которая оплачивается потребителем.

Организация аналитического и синтетического учета расчетов с бюджетом по налогам и сборам производится с помощью счета 68 «Расчеты по налогам и сборам». Данный счет предназначен для обобщения ин-

формации о расчетах с бюджетами по налогам и сборам, уплачиваемым организацией, и налогам с работниками этой организации.

Счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» кредитуется на суммы, причитающихся по налоговым декларациям (расчетам) ко взносу в бюджеты (в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки» - на сумму налога на прибыль, со счетом 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – на сумму подоходного налога и т. д.)

По дебету счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» отражаются суммы, фактически перечисленные в бюджет, а также суммы налога на добавленную стоимость, списанные со счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Аналитический учет по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» ведется по видам налогов.

По кредиту 68 «Расчеты по налогам и сборам» отражаются суммы налогов, причитающихся организацией к уплате в бюджет. Дебетоваться при этом может множество счетов в зависимости от видов уплачиваемых налогов и сборов: организации, являющиеся по законодательству налогоплательщиками, дебетуются счета:

- по учету внеоборотных и оборотных активов (01,04,10,41 и др.), когда в соответствии с законодательством суммы налогов включаются в себестоимость активов или через промежуточные счета (08 «Вложения во внеоборотные активы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей») или непосредственно на дебет счетов по учету активов. К налогам такого рода относятся НДС при строительстве объектов основных средств хозяйственным способом, таможенная пошлина и таможенные сборы при импорте ценностей и др.;

- 90 «Продажи» - уплачиваемый продавцами ценностей НДС, акцизы, экспортные пошлины и т.п., для которых эта продажа является предметом деятельности;

- 91/2 «Прочие расходы» - налог на имущество, налог на рекламу, НДС при продаже ценностей, когда она не является предметом деятельности организации и др.;

- 99 «Прибыль и убытки» - налог на прибыль, налоговые санкции (штрафы, пени) в пользу бюджета и внебюджетные фонды.

Сальдо счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» обычно кредитовое и показывает задолженность организации перед бюджетом. Однако в ряде случаев оно может быть и дебетовое (при переплате того или иного налога, не возмещенный НДС организациям – экспортерам и т. п.).

Организация аналитического учета расчетов с бюджетом должна строиться таким образом, чтобы получить необходимую информацию по каждому виду налогов в бюджет. Счет 68 на конец отчетного месяца может иметь развернутое сальдо (дебетовое и кредитовое) по налоговым платежам. Каждый месяц на предприятии составляется оборотная ведомость по аналитическим счетам счета 68 «Расчеты по налогам и сборам». При со-

ставлении баланса дебетовый остаток по счету 68 отражается в активе баланса, а кредитовый - в пассиве.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О несостоятельности (банкротстве)».
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 18.12.2012) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету"
4. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99).
5. Бендерская, О. Б. Экономический анализ: учеб. Пособие / О. Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010.
6. Бухгалтерский учет: учеб. пособие для студентов всех форм обучения направления бакалавриата/Е. Л. Атабиева, Т. Н. Ковалева. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 279с.
7. Слабинская, И. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / И. А. Слабинская, Л. Н. Кравченко. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2012.
8. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: учеб. пособие / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 222 с.

УДК 658.1

АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ДОХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.И. Ветренко, студентка 4-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Валовой доход – это доход, который предприятие получает от своей основной деятельности. Валовой доход является исчисленным в денежном выражении суммарным годовым доходом предприятия, полученным в результате производства и продажи продукции, товаров, услуг. Его определяют как разность между денежной выручкой от продажи товара и материальными затратами на его производство. Основным фактором прибыльной работы предприятия, а также его устойчивого положения на рынке является объем его валового дохода.

Валовой доход исчисляется в абсолютном и относительном выражении. Абсолютным показателем валового дохода выступает его сумма, а относительным – процентное отношение суммы валового дохода к различ-

ному товарообороту, в оптовой торговле – к объему оптового товарооборота с участием в расчетах.

Анализ валового дохода является составной частью анализа финансовых результатов деятельности фирм.

Цель анализа – получение информации о формировании валового дохода за предплановый период и определение путей его роста в соответствии с ресурсами развития предприятия в будущем.

Стремление наращивать валовой доход вызывает необходимость изучения определяющих его факторов. Эти факторы весьма многообразны. Все факторы принято делить на две группы:

- 1) внутренние факторы, которые зависят от деятельности предприятий;
- 2) внешние факторы, которые не зависят от деятельности предприятий.

Среди внешних факторов выделяют:

- 1) политику государства;
- 2) степень конкуренции на рынке потребительских товаров;
- 3) уровень закупочных цен на сырье;
- 4) платежеспособность населения;
- 5) соотношение спроса и предложения и др.

К системе внутренних факторов относятся:

- 1) объем товарооборота, его структура, состав;
- 2) товародвижение;
- 3) качество товаров и уровень обслуживания;
- 4) целевая стратегия;
- 5) уровень квалификации персонала и т.д.

Все вышерассмотренные факторы взаимосвязаны, действуют одновременно и часто разнонаправлено, увеличивая или снижая валовой доход предприятий.

Анализ валового дохода является составной частью анализа финансовых результатов деятельности предприятий. Цель анализа – получение информации о формировании валового дохода за предплановый период и определение путей его роста в соответствии с ресурсами развития предприятия в будущем.

Задачами анализа валового дохода являются:

- 1) проверка степени выполнения плана и изучение динамики изменения показателей валового дохода по предприятию;
- 2) изучение формирования структуры валового дохода в зависимости от форм расчетов с поставщиками товаров;
- 3) выявление и количественное измерение факторов, оказывающих влияние на выполнение плана валового дохода и его динамику;
- 4) определение неиспользованных возможностей и резервов роста валового дохода;

5) осуществление контроля за выполнением плана, направленного на своевременное выявление факторов, отрицательно повлиявших на формирование валового дохода.

Основными источниками информации, используемыми для анализа валового дохода, являются бухгалтерские, статистические данные и данные оперативного учета.

Анализ валового дохода проводится в следующей последовательности:

- анализ динамики валового дохода;
- анализ факторов, определяющих сумму и уровень валового дохода;
- определение резервов роста валового дохода и эффективности торговли.

Первый этап – анализ степени выполнении плана и динамики изменения показателей валового дохода, включает в себя:

1) изучение изменения суммы валового дохода по сравнению с планом, а также темпов его изменения;

2) изучение изменения среднего уровня торговой надбавки по сравнению с планом и в динамике, а при наличии информации – в разрезе отдельных товаров. Проведение этого анализа дает представление о соотношении суммы получаемых доходов и объема закупаемых товаров;

3) изучение изменения структуры валового дохода, что позволяет оценить эффективность его формирования в зависимости от форм расчетов с поставщиками (так как средства, вложенные по-разному, имеют различную отдачу).

На втором этапе производится анализ факторов, влияющих на формирование суммы и уровня валового дохода в предплановом периоде. Вначале определяется влияние факторов первого порядка: объёма товарооборота и среднего уровня валового дохода.

Третий этап в проведении анализа валового дохода связан с выявлением неиспользованных возможностей и резервов роста валового дохода. К неиспользованным возможностям относятся сумма и уровень валового дохода за счет факторов, имеющих отрицательные значения и зависящих от деятельности предприятий.

Немаловажное значение при определении возможностей роста валового дохода имеет сравнительный анализ с работой лучшего однотипного предприятия, определяющий сумму валового дохода, которая могла быть получена за счет изучения и использованного его опыта.

На основе выявленных неиспользованных возможностей роста валового дохода определяют его резервы за счет вовлечения в товарооборот дополнительных товарных ресурсов, за счет использования более эффективных форм расчетов с поставщиками, сокращения числа посредников при закупке товара, проведения более эффективной ценовой политики, изучения и использования опыта работы лучших предприятий и т.д.

Результаты проведенного анализа используют в качестве основы планирования валового дохода на предстоящий период.

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.
2. Бендерская О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов / О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.
3. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.

УДК 339.73

КАК ДОЛЛАР СТАЛ МИРОВОЙ ВАЛЮТОЙ, ФАКТЫ ИЗ ИСТОРИИ

И.М. Володина, ст. преподаватель

Губкинский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия

Начиная с середины 19 века и вплоть до начала Второй мировой войны широко пользовались английским фунтом стерлингов по всему миру. Это объясняется тем, что Англии принадлежали многие колонии, разбросанные по всему земному шару. Неудивительно, что на тот момент английская валюта доминировала. После этого настала эра доллара [3, С.81].

Шёл 1944 год. Война подходила к своему завершению. Уже ясно, каким будет её исход. В США, в городке Бреттон-Вудсе (штат Нью-Гэмпшир, США) власти организовали финансовую конференцию мирового уровня. Она примечательна тем, что на ней экономисты установили цену на золото, которая была в силе ни один последующий год. Теперь одна унция стоила тридцать пять американских долларов [2, С.93].

И доллар был принят в качестве мировой расчетной и резервной валютой. Это стало возможным не только потому, что США в то время владели наибольшим золотым запасом, их экономика наименее пострадала от войны. Немаловажной была и промышленная мощь Соединенных Штатов, ведь государства, продающие товар на мировом рынке, часто хотели приобрести что-либо взамен. В результате экономика США еще больше укреплялась.

Все страны старались экспортировать товаров больше, чем импортировать, чтобы накопить запас золота или валюты. Соединенные Штаты оказались в исключительно выгодном положении: они экспортировали

деньги, которые печатали сами. А печать одной сто долларовой купюры обходится казне в 12 центов [2, С.117].

Со временем золотовалютный запас сокращался, так как некоторые страны (в частности Франция, ФРГ), требовали обмена долларов на золото.

Весной 1965 года в Нью-йоркском порту стало на якорь французское судно. Так началась война. Корабль не был боевым, но в его трюмах находилось оружие, при помощи которого Париж надеялся одержать победу в финансовой схватке с Америкой. Французы привезли в Штаты долларовых купюр на 750 миллионов с тем, чтобы получить за них «живые деньги» - то есть золото. Это был только первый транш, предъявленный к оплате Федеральной резервной системе США. Форт-Нокс, где хранился американский золотой запас, в конце концов не выдержал потока бумажных дензнаков, и золотой стандарт пал. Из всеобщего мерила ценностей деньги превратились в виртуальную расчетную единицу, не обеспеченную по большому счету ничем, кроме доброго имени того или иного главы Центрального банка, чья подпись стоит на банкнотах.

И виноват во всем этом был один человек - Шарль Андре Жозеф Мари де Голль. Президент Франции де Голль, кстати, вовсе не собирался покусаться на золотой стандарт, обеспечивавший устойчивость мировой финансовой системы. Как раз, напротив - в его планы входило закрепить за золотом, а не долларом роль всеобщего эквивалента. Все началось 4 февраля 1965 года. «Трудно представить себе, чтобы мог быть какой-то иной стандарт, кроме золота, - просвещал журналистов на своем традиционном брифинге в Елисейском дворце президент Французской Республики. - Да, золото не меняет своей природы: оно может быть в слитках, брусках, монетах; оно не имеет национальности, оно издавна и всем миром принимается за неизменную ценность» [2, С.226].

Едва создатель Пятой республики прекратил говорить, представители прессы ринулись прочь из зала к телефонным аппаратам, установленным рядом. Все понимали: только что официально объявлена война. Война доллару. Де Голль предлагал не признавать послевоенного передела финансового мира в пользу доллара в качестве главной валюты, практически приравненной к золоту, призывал вернуться в международных расчетах к системе, существовавшей до мировых войн. Иначе говоря, вернуть классический золотой стандарт, когда любая валюта только тогда имеет реальную стоимость, когда в буквальном смысле ценится на вес золота.

Американцы, разрывавшиеся между войной во Вьетнаме и проблемами в Карибском бассейне, надеялись, что антидолларовая риторика французского лидера останется только словами. Воля Вашингтона, желавшего единолично контролировать мировой валютный рынок, была продиктована всем странам в годы Второй мировой войны. Разработка схемы глобальной валютной системы была начата англо-американскими экспертами в апреле 1943 года. Экономическая сторона всемирной бойни, по сути, сводилась к потоку золота, текущему по программам ленд-лиза в аме-

риканские закрома. За поставки оружия, машин, металлов и продуктов питания Великобритании, СССР и другим участникам антигитлеровской коалиции приходилось платить Америке золотом, поскольку в условиях войны обычные купюры не стоили практически ничего. В 1938 году золотой запас США составлял 13 000 тонн. В 1945-м - 17 700 тонн. А в 1949-м - 21 800 тонн. Абсолютный рекорд! 70 процентов всех мировых золотых резервов той поры [3, С.209]. Соответственно именно доллар стал эквивалентом драгоценного металла, только в отношении этой валюты в полной мере действовал золотой стандарт. К 1944 году англичане и австралийцы полностью исчерпали свои золотые резервы. Лишь Сталин продолжал отсылать в сейфы Форт-Нокса золото, намытое на приисках Магадана и Колымы. И так продолжалось до семидесятых годов, когда СССР выплатил Вашингтону последние долги по ленд-лизу. Выплатил, повторим, исключительно золотом [2, С.394].

В августе 1971 г. президент Никсон объявил, что США не будет обменивать доллары на золото по официальному курсу.

Этим США нарушили условия Бреттон-Вудской конференции в одностороннем порядке и фактически признали свою финансовую несостоятельность.

Итак, пока доллар обеспечивался золотом, все было чудесно: страны торговали между собой, с другими странами, накапливали резерв валюты и беспокоились лишь об увеличении этого запаса. Прошло чуть меньше 30 лет, и все изменилось: доллар золотом не обеспечивается. Что же делать? Большинство стран пошли по наиболее простому пути: продолжали использовать доллар при международной торговле. Это избавило от поиска новых решений, пересмотра межгосударственных договоров, изменения экономической стратегии.

Только наиболее сильные в экономическом смысле государства постарались поставить собственную денежную единицу в перечень мировых валют. Но в то же время страны со слабой экономикой фактически сделали доллар своей второй неофициальной валютой, а некоторые официально приняли его своей денежной единицей (Маршалловы Острова, Палау, Эквадор) [1, С.63].

Таким образом, пока доллар находится в постоянном обороте, пока державы и отдельные личности занимаются его покупкой, он будет удерживать свою позицию. Многие специалисты уже давно предсказывают падение этой валюты, но всё-таки как ни крути, а эта «бумажка», иначе не скажешь, является абсолютно ликвидной, её можно приобрести или реализовать в практически любом уголке земного шара.

Всем известно, что многие люди самого разного возраста, социального положения и материального достатка по всему миру предпочитают иметь деньги в долларовых банкнотах. Если в таких странах происходит кризис, то реализация этой денежной единицы приостанавливается, но купить доллар можно всегда и везде. Это одна из причин, почему американ-

ская валюта является столь популярной и распространённой среди разных слоёв общества.

Также стоит учесть ещё один немаловажный момент. Согласно прогнозам многих экономистов, крах долларовой валюты будет гибелью для экономики США. Возможно, это и не так, но передовые позиции на мировом рынке они точно потеряют. И в правительстве Соединённых Штатов сидят далеко не глупые люди. Они всё прекрасно понимают и делают всё возможное, чтобы курс родной валюты не падал. И пока это прекрасно удаётся.

Следовательно, американская валюта стала самой распространённой по всему миру.

Список используемой литературы:

1. Бердина М.Ю., Даюб А.В., Кузьмова Ю.С. Регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. - СПб.: СПбГУ ИТМО, 2011. - 101 с.
2. Кудров В.М. Мировая экономика. Учебник Серия: «Образование» М: Юстицинформ, Омега-Л, 2010. - 512 с.
3. Шимко П.Д., Диденко Н.И. Международная экономика. Учебник Серия: «Бакалавр. Академический курс» М.: Юрайт, 2014. – 754 с.

УДК 33:343.535

БАНКРОТСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Выросткова Е.В., студентка 5-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Сегодня важнейшей и наиболее обсуждаемой на всех уровнях темой является мировой экономический кризис, который приобретает все более глобальные масштабы. Нестабильность в мировой экономике способствует наступлению периода, который ряд экономистов называют «эпохой глобальной неопределенности», характерной чертой которой является резкий рост числа банкротств предприятий на фоне замедления экономического роста.

Институт банкротства является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. С точки зрения экономической теории институт банкротства является частью системы определения и защиты прав собственности в рамках рыночной экономики, регулируя систему производственных отношений путем установления порядка прекращения и возникновения права собственности на средства производства. Четко определенные права соб-

ственности являются основой конкурентной экономики, поэтому целью института банкротства в странах рыночной экономики является исключение распыления собственности в ходе процесса формальной или реальной смены собственника.

Анализ эволюции института банкротства позволяет выделить следующие его цели: соблюдение интересов собственников путем поддержки попавшего в кризисную ситуацию хозяйствующего субъекта и максимального удовлетворения требований кредиторов по отношению к данному хозяйствующему субъекту. Институт банкротства предназначен корректировать ситуацию финансовой неплатежеспособности таким образом, чтобы совокупная величина объектов собственности у всех задействованных экономических субъектов после банкротства была бы не меньше, чем до процедуры банкротства. Уменьшение дохода, получаемого от использования собственности, приводит к утрате экономическими субъектами стимулов к деятельности, и, в конечном счете, к кризису.

Циклический характер протекания всех экономических процессов обуславливает объективность появления негативных тенденций в их развитии. В соответствии с волнообразным характером развития экономики вслед за прогрессом ожидается регресс и кризис. Поэтому, кризис есть неотъемлемое и закономерное явление в рыночной экономике. В наиболее общем виде кризис - это крайнее обострение противоречий в социально-экономической жизнедеятельности системы, угрожающее ее жизнестойкости. Сущность кризиса в терминах конкретной экономики можно определить следующим образом: кризис - это рассогласование в деятельности отдельных систем предприятия (экономической, финансовой, социальной и др.).

Понятие кризиса тесным образом связано с понятием социально-экономической системы, которая может проявлять способность своего существования в двух направлениях. Это функционирование (сохранение своих особенных функций для поддержания целостности) и развитие (приобретение новых качеств и функций в условиях изменяющейся внешней среды). Взаимосвязь этих двух тенденций носит диалектический характер: управление достигнутым функционированием имеет стабилизирующий и одновременно сдерживающий характер, а управление развитием предприятия носит инновационный характер, разрушающий процесс достигнутого уровня функционирования.

Кризисы в деятельности предприятия не миф, а объективная реальность. Они отражают собственные ритмы развития каждого предприятия, подчас не совпадающие с ритмами развития макросистем, но меняющие свою траекторию под влиянием макроциклов. Закономерности возникновения кризисных ситуаций в деятельности предприятия объясняются определенным характером его жизненного цикла.

Так как кризис есть закономерное явление рыночной экономики и его негативным проявлением является нарастающая опасность банкротства и ликвидации предприятия, то институт банкротства так же является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики.

Банкротство, как элемент рыночной системы, возникает вместе с конкуренцией, которая является основой любого рынка. Конкуренция – это состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья, и одновременно весьма действенный механизм стихийного регулирования пропорций общественного производства. Конкуренция выступает как внешняя принудительная сила, заставляющая частных товаропроизводителей повышать производительность труда на своих предприятиях, расширять производство, увеличивать накопления и т.п.

Банкротство является неизбежным следствием конкуренции. На прямую связь между конкуренцией и процессом концентрации капитала указывал еще К. Маркс: «Развитие капиталистического производства делает постоянное возрастание вложенного в промышленное предприятие капитала необходимостью, а конкуренция навязывает каждому индивидуальному капиталисту имманентные законы капиталистического способа производства как внешние принудительные законы. Она заставляет его постоянно расширять свой капитал для того, чтобы его сохранить, а расширять свой капитал он может лишь посредством прогрессирующего накопления».

Дальнейшее эволюционирование рыночной экономики приводит к ужесточению конкуренции в конкурентных отраслях, и, более того, появляется ее новый вид, основанный на инновационном развитии. Й. Шумпетер описывает ее следующим образом: «Но, вопреки учебникам, в капиталистической действительности преобладающее значение имеет другая конкуренция, основанная на открытии нового товара, новой технологии, нового источника сырья, нового типа предприятий (например, крупнейших фирм). Эта конкуренция обеспечивает решительное сокращение затрат или повышение качества, она угрожает существующим фирмам не незначительным сокращением прибылей и выпуска, а полным банкротством. По своим последствиям такая конкуренция относится к традиционной».

По мнению Й. Шумпетера, движущей силой конкуренции является угроза банкротства: «Наряду с устранением – иногда очень быстрым, иногда несколько запоздалым – некомпетентных людей и устаревших способов экономической деятельности банкротство угрожает и многим способным людям, эта угроза подстегивает всех, причем опять-таки более эффективно, чем более «справедливая», уравнительная система санкций».

Другими словами, выигрывают в конкурентной борьбе (то есть являются экономически более эффективными) не те предприятия, у кого меньше производственные издержки, а те, кто владеет информацией (то есть несет меньшие трансакционные издержки).

В целом, конкуренция оказывает противоречивое воздействие на отдачу от собственности: с одной стороны, позитивное (активизируя ее субъекты), с другой стороны – негативное (разоряя значительное число предпринимателей, требуя дополнительных расходов). Конкуренция – это механизм, действующий на всех этапах, на всех уровнях, во всех воспроиз-

водственных звеньях рыночной экономики. Основа конкурентоспособности, конечно, находится в процессе производства, его прогресса, совершенствования. Экономический прогресс в заметной степени определяется динамикой собственности, ее изменениями. Одним из конкретных механизмов динамики собственности и является банкротство.

Список используемой литературы:

1. Конков В.И. Банкротство: Причины возникновения кризисов.- URL: http://arbir.ru/articles/a_3045.htm (дата обращения 7.12.2014).

2. Селевич, О.С. Посткризисный анализ Российского института банкротства.- URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/postkrisisnyy-analiz-rossiyskogo-instituta-bankrotstva> (дата обращения 15.02.2015).

3. Черникова, Л.В. Генезис и тенденция развития института несостоятельности (банкротства) в России.- URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/genezis-i-tendentsiya-razvitiya-instituta-nesostoyatelности-bankrotstva-v-rossii> Дата обращения (дата обращения 15.02.2015).

УДК 334

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

М.Ю. Глуховченко, студентка 1-го курса

Научный руководитель: Т.С. Таничева, канд. экон. наук, доцент
*Губкинский филиал Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия*

За последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Учитывая современные условия и проблемы развития малого предпринимательства, а также недостаточную эффективность государственных мер по его поддержке, дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится в настоящее время ключевым фактором успешного развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

Систему государственной поддержки малого предпринимательства в настоящее время составляют:

— государственные нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства;

— государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие

малого предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляющих регулирование сферы малого предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки;

— государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, включающая некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых иницируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначенная для реализации системы государственной поддержки, направленной на развитие малого предпринимательства [2].

В целях реализации государственной политики развития и поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях создаются организации инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, включающие фонды поддержки малого предпринимательства, агентства по развитию предпринимательства, специализированные лизинговые компании, деловые и сервисные центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, палаты и центры ремесел, а также иные организации, основной целью деятельности которых является развитие и поддержка малого предпринимательства. Организации инфраструктуры поддержки малого предпринимательства при решении своих уставных задач пользуются содействием органов государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, в том числе в обеспечении их на льготных условиях помещениями и средствами связи, необходимыми для деятельности указанных организаций, а также для проведения организационных или публичных мероприятий, привлечения представителей субъектов малого предпринимательства к подготовке проектов законов и иных нормативных правовых актов, программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, предоставления возможностей для использования средств массовой информации в целях популяризации идей предпринимательства.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в рамках Федеральной целевой программы государственной поддержки малого предпринимательства, региональных (межрегиональных) и муниципальных целевых программ развития и поддержки малого предпринимательства, разрабатываемых соответственно федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Субъекты малого предпринимательства, претендующие на получение поддержки со стороны органов государственной власти, в добровольном порядке включаются в Реестры субъектов малого предпринимательства, создаваемые на региональном уровне на основании нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации. Невключение субъекта малого предпринимательства в Реестр субъектов малого предпринимательства не может служить основанием для непредоставления ему льгот и преимуществ на условиях, предусмотренных федеральными правовыми актами.

Государственная поддержка малого предпринимательства включает

в себя финансовую, имущественную, информационную поддержку субъектов малого предпринимательства, поддержку их внешнеэкономической деятельности и межрегионального сотрудничества, меры по защите прав и законных интересов субъектов малого предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора) за их деятельностью, создание механизма участия субъектов малого предпринимательства в поставках товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд, создание и развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональных уровнях, создание и развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров субъектов малого предпринимательства, начинающих предпринимателей и государственных служащих, отвечающих за поддержку, развитие и регулирование деятельности малого предпринимательства.

Объем финансирования программных мероприятий государственной поддержки малого предпринимательства за счет средств бюджета Российской Федерации, бюджетов субъектов Российской Федерации и средств местных бюджетов может по представлению органов исполнительной власти и органов местного самоуправления указываться в расходной части соответствующих бюджетов отдельной строкой и составлять фиксированную долю от проектируемых доходов соответствующих бюджетов.

Органы государственной власти Российской Федерации, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления согласовывают принимаемые ими решения и действия в целях проведения единой государственной политики в области поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

В рамках дальнейшего совершенствования государственной политики поддержки и развития МП в России традиционно предлагают следующие меры:

- увеличить бюджетные вливания в систему поддержки МП и на этой основе еще больше расширить ее инфраструктуру и разнообразить методы работы;

- активизировать разработку мер по улучшению институциональной среды предпринимательской деятельности;

- упорядочить уплату налогов, выполнение контрактов и т.д.

Номинально все эти меры правомерны. Но нужно осознавать, что российский малый бизнес, вероятно, достиг уровня насыщения и его доля в ВВП и общем числе занятых (примерно 20-25%) значительно отстает от показателей высокоразвитых стран, но соответствует российским реалиям. Нельзя исключить, что наращивание господдержки МП приведет лишь к росту «пузырей» и бесполезному расходованию бюджетных средств.

Необходимо понять, какие масштабы МП реально нужны в нашей стране и какие формы поддержки могут принести наилучший результат. Есть опыт, с одной стороны, Южной Кореи с ее полугосударственными «чеболями» (финансово-промышленными группами), длительное время бурно развивавшейся при небольшой сфере МП, а с другой - Китая с об-

ширной сферой МП при крайне слабых рыночных институтах.

Современная наука еще не исследовала многие области взаимосвязи институтов и развития экономических систем. Применительно к России пока отсутствуют фундированные оценки реального уровня насыщения национальной экономики малым бизнесом. Поэтому нет оснований считать, что российская система поддержки предпринимательства адекватна отраслевой структуре национальной экономики, социальной сфере страны и качеству государственных институтов.

Список используемой литературы:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. : [принят Гос. Думой Федерального Собрания РФ 6 июля 2007 г.].
2. Блинов, А. О. Малое предпринимательство: теория и практика: учебник / А. О. Блинов, И. Н. Шапкин. – М.: Дацков и К°, 2003. – 356 с.
3. Виленский, А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в современной России на второй волне грядущего / А. Виленский // Вопросы экономики. - №11, 2014. – С. 95-105.
4. Лапуста, М. Г. Малое предпринимательство : учеб. пособие / М. Г. Лапуста, Ю. Л. Старостин. – 2-е изд.. – М.: ИНФРА–М, 2002. – 305 с.

УДК 349

PROTECTIONISM AND FREE TRADE

А. Гордадзе, студент 5-го курса

Научный руководитель: С.В. Поникаровская

*Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
Харьков, Украина*

The act of opening up economies is known as "free trade" or "trade liberalization". It usually benefits the larger, wealthier countries whose big companies are looking to expand and sell their goods abroad. In one sector where developing countries have the most to gain – agricultural goods – wealthier countries maintain the highest level of "protection" of their own markets.

Globalization has made the world a much smaller place. Global trade refers to the act of buying and selling goods and services between countries. Today these goods and services can travel further and faster so that – for instance – products from all over the world can be found at your corner shop. This can be anything from fruits and vegetables, to cars, banking services, clothing, and bottled water.

Free trade is a policy in which a government does not discriminate against imports or interfere with exports. A free-trade policy does not necessarily imply that the government abandons all control and taxation of imports and exports,

but rather that it refrains from actions specifically designed to hinder international trade, such as tariff barriers, currency restrictions, and import quotas. The theoretical case for free trade is based on Adam Smith's argument that the division of labour among countries leads to specialization, greater efficiency, and higher aggregate production. The way to foster such a division of labour, Smith believed, is to allow nations to make and sell whatever products can compete successfully in an international market.

The history of free trade is a history of international trade focusing on the developments of open markets.

It is known that various prosperous world cultures throughout history have been engaged in trade. Based on this, theoretical rationalizations as to why a policy of free trade would be beneficial to nations developed over time. These theories were developed in its academic modern sense from the commercial culture of England, and more broadly Europe, in the past five centuries. In opposition to free trade, a policy of mercantilism was developed in Europe in the 1500s and persists in various forms to this day. Early free trade theorists who were opposed to mercantilism were David Ricardo and Adam Smith. Free trade theorists offered trade as the reason why certain cultures prospered economically. Adam Smith, for example, pointed to increased trading as being the reason for the flourishing of not just Mediterranean cultures such as Egypt, Greece, and Rome, but also of Bengal (East Indies) and China.

Free trade policies have battled with mercantilist, protectionist, isolationist, communist, and other policies over the centuries. Wars, such as the Opium Wars, have been fought primarily over trade.

All developed countries have used protectionism, but usually reduced it as they gained more wealth. Some critics say that having more wealth guarantees that the country would benefit from free trade, although some scientists think that poor countries would also benefit from free trade.

The Constitution of the United States explicitly prohibits state governments from enacting barriers to trade between citizens and firms of the various 50 states, making the United States the largest empirical example of free trade in the world.

Intellectual property and free trade

Historically, the free trade movement was skeptical and even hostile to the notion of intellectual property, regarding it as monopolistic and harmful to a free, competitive economy. Indeed, during the late 19th century, free trade advocates succeeded in reducing the length of the patents available in many European countries. The Netherlands, remarked for its laissez-faire policies in the 19th century, even abolished its patent system (mostly used by foreign companies) in 1867. Under the stipulations of the Convention of Paris however did the Netherlands have to re-introduce the patent system (made law in 1910), and was the last European country to do so (after Switzerland).

The 19th century anti-patent cause failed largely because the recession of 1874 weakened the free trade movement of the time [1] (and also because patent

advocates used a public relations campaign which was remarkably sophisticated for its time).

It is thus remarkable (maybe even ironic) that corporations lobbying for expanded intellectual property rights have succeeded in including Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), a very strong treaty on intellectual property rights, as a membership requirement for the World Trade Organization, the international organization dedicated to furthering the cause of free trade (although some modern free traders would argue that markets are impossible without property protections, and that incentives to produce highly capitalized intellectual property would be diminished if inventors could not profit from inventions).

Protectionism as an Economic Policy.

Historically, protectionism was associated with economic theories such as mercantilism (that believed that it is beneficial to maintain a positive trade balance), and import substitution. During that time, Adam Smith famously warned against the 'interested sophistry' of industry, seeking to gain advantage at the cost of the consumers.

Most modern economists agree that protectionism is harmful in that its costs outweigh the benefits, and that it impedes economic growth. Economics Nobel prize winner and trade theorist Paul Krugman once famously stated that, "If there were an Economist's Creed, it would surely contain the affirmations 'I understand the Principle of Comparative Advantage' and 'I advocate Free Trade'."

On the other hand, protectionism is:

Government actions and policies that restrict or restrain international trade, often done with the intent of protecting local businesses and jobs from foreign competition. Typical methods of protectionism are import tariffs, quotas, subsidies or tax cuts to local businesses and direct state intervention.

The advocacy, system, or theory of protecting domestic producers by impeding or limiting, as by tariffs or quotas, the importation of foreign goods and services.

Recent examples of protectionism in developed countries are typically motivated by the desire to protect the livelihoods of individuals in politically important domestic industries. Whereas formerly mostly blue-collar jobs were being lost from developed countries to foreign competition, in recent years there has been a renewed discussion of protectionism due to offshore outsourcing and the loss of white-collar jobs.

A variety of policies have been used to achieve protectionist goals. These include:

Tariffs: Typically, tariffs (or taxes) are imposed on imported goods. Tariff rates usually vary according to the type of goods imported. Import tariffs will increase the cost to importers, and increase the price of imported goods in the local markets, thus lowering the quantity of goods imported. Tariffs may also be imposed on exports, and in an economy with floating exchange rates, export tar-

iffs have similar effects as import tariffs. However, since export tariffs are often perceived as 'hurting' local industries, while import tariffs are perceived as 'helping' local industries, export tariffs are seldom implemented.

Import quotas: To reduce the quantity and therefore increase the market price of imported goods. The economic effect of an import quota is similar to that of a tariff, except that the tax revenue gain from a tariff will instead be distributed to those who receive import licenses. Economists often suggest that import licenses be auctioned to the highest bidder, or that import quotas be replaced by an equivalent tariff.

Administrative barriers: Countries are sometimes accused of using their various administrative rules (e.g. regarding food safety, environmental standards, electrical safety, etc.) as a way to introduce barriers to imports.

Anti-dumping legislation Supporters of anti-dumping laws argue that they prevent "dumping" of cheaper foreign goods that would cause local firms to close down. However, in practice, anti-dumping laws are usually used to impose trade tariffs on foreign exporters.

Direct subsidies: Government subsidies (in the form of lump-sum payments or cheap loans) are sometimes given to local firms that cannot compete well against imports. These subsidies are purported to "protect" local jobs, and to help local firms adjust to the world markets.

Export subsidies: Export subsidies are often used by governments to increase exports. Export subsidies are the opposite of export tariffs, exporters are paid a percentage of the value of their exports. Export subsidies increase the amount of trade, and in a country with floating exchange rates, have effects similar to import subsidies.

Exchange rate manipulation: A government may intervene in the foreign exchange market to lower the value of its currency by selling its currency in the foreign exchange market. Doing so will raise the cost of imports and lower the cost of exports, leading to an improvement in its trade balance. However, such a policy is only effective in the short run, as it will most likely lead to inflation in the country, which will in turn raise the cost of exports, and reduce the relative price of imports.

International patent systems: There is an argument for viewing national patent systems as a cloak for protectionist trade policies at a national level. Two strands of this argument exist: one when patents held by one country form part of a system of exploitable relative advantage in trade negotiations against another, and a second where adhering to a worldwide system of patents confers "good citizenship" status despite 'de facto protectionism'. Peter Drahos explains that "States realized that patent systems could be used to cloak protectionist strategies. There were also reputational advantages for states to be seen to be sticking to intellectual property systems. One could attend the various revisions of the Paris and Berne conventions, participate in the cosmopolitan moral dialogue about the need to protect the fruits of authorial labor and inventive geni-

us...knowing all the while that one's domestic intellectual property system was a handy protectionist weapon."

Protectionists believe that there is a legitimate need for government restrictions on free trade in order to protect their country's economy and its people's standard of living.

Comparative advantage has lost its legitimacy

Comparative advantage is used by most economists as a basis for their support of free trade policies. Opponents of these policies argue that comparative advantage has lost its legitimacy in a globally integrated world in which capital is free to move internationally. Herman Daly, a leading voice in the discipline of ecological economics, emphasizes that although Ricardo's theory of comparative advantage is one of the most elegant theories in economics, its application to the present day is illogical: "Free capital mobility totally undercuts Ricardo's comparative advantage argument for free trade in goods, because that argument is explicitly and essentially premised on capital (and other factors) being immobile between nations. Under the new global economy, capital tends simply to flow to wherever costs are lowest – that is, to pursue absolute advantage." Protectionists would point to the building of plants and shifting of production to Mexico by American companies such as GE, GM, and Hershey Chocolate as proof of this argument.

Economists of all schools recognize the value of free trade: greater overall production. This greater production is due to the freedom of each producer to specialize in that line where he or she has a natural advantage. The natural advantage of each trading partner results from the differences among people and locations. A major reason the U.S. economy is as productive as it is, is that there is a large geographic area of free trade (the U.S. Constitution wisely prohibits protectionist tariffs and quotas among the various states).

Adam Smith enunciated the principle that it is foolish to produce at home that which can be obtained more cheaply abroad. This is true not only literally of the home, but of the county, state, region and country as well.

This emphasizes that there is no distinction between trade and international trade in principle--one "exports" his labor to "import" goods consumed, as it is a cheaper means of obtaining goods than producing the consumed goods directly.

Despite the value of free trade there are continuous calls for disruption of an international division of labor by way of taxes on imports (tariffs) and numerical limitations on imports (quotas). Such arguments are ultimately special interest pleadings advanced for the sake of a transfer of income to the special interest at the expense of the rest of the economy.

Henry George summarized the fallacy of protectionism this way: "What protection teaches us is to do to ourselves in time of peace what enemies seek to do to us in time of war."

A review of the seven most common protectionist arguments and their rebuttals follows:

- Military Self-Sufficiency

- Protection of Domestic Industry
- Employment Protection
- Diversification for Stability
- Infant Industry
- Dumping
- Cheap Foreign Labour

References:

1. Линдерт, П. Х. Экономика мирохозяйственных связей [Текст] / П. Х. Линдерт; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1992. – 520 с.
2. Кругман П. Р. Международная экономика. Теория и политика [Текст] : учебник для вузов / П. Р. Кругман, М. Обстфельд ; пер с англ. ; под ред. В. П. Колесова, М. В. Кулакова. – М. : Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
3. Науменко, В. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні [Текст] / В. П. Науменко, П. В. Пашко, В.А. Руссков. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 394 с.
4. Свинухов, В. Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость [Текст] : учебник / В. Г. Свинухов. – М. : Экономистъ, 2005. – 271 с.
5. Управление внешнеэкономической деятельностью [Текст] : учебное пособие. – 2-е изд. / под общ. ред. А. И. Кредисова. – К. : ВИРА-Р, 2001. – 640 с.

УДК 338.242

**ИНВЕСТИРОВАНИЕ В МАЛЫЙ БИЗНЕС С ПОВЫШЕННЫМ
УРОВНЕМ РИСКА**

Гордиенко А.А., студентка 2-го курса

Научный руководитель: канд.экон.наук, доцент Л.А.Минаева
*Белгородский государственный университет им. В.Г.Шухова,
г. Белгород, Россия*

В вопросах финансирования инвестиционных проектов отмечают самую главную проблему – недостаток имеющего капитала предпринимателей. Дефицит собственных средств испытывает большинство малых и средних предприятий. На сегодняшний день потребителям финансирования доступен огромный ряд разнообразных инструментов: кредиты, предоставляемые банками, публичное (или закрытое) размещение акций компании, продажа части бизнеса инвесторам. Но в тоже время каждый из таких способов кроме определенных выгод несет в себе ряд недостатков, а именно: обеспечение ссуды в случае банковского кредитования, регуляр-

ная выплата дивидендов в случае участия в капитале инвесторов и др. Высокая стоимость кредитов и опасение оказаться в финансовой зависимости становится барьером для их использования.

Данное положение может отрицательно сказаться на развитии организации из-за недостаточности финансирования. На ранней стадии развития малого бизнеса практически невозможно воспользоваться вышеперечисленными инструментами. Поэтому одним из основных способов привлечения финансирования является венчурный капитал.

Существуют следующие особенности понятия венчурного капитала:

- в основном венчурный капитал предоставляется на длительный срок новым, высокотехнологическим компаниям;

- инвесторы вкладываются в те компании, которые имеют высокую вероятность для значительного роста, хотя и могут не приносить прибыль на момент вложений;

- отличием от стратегического инвестора является то, что венчурный инвестор не стремится к получению контрольного пакета акций. Венчурный инвестор обычно готов нести только финансовый риск;

- для венчурного инвестора важно увеличить стоимость организации (компании);

- при таком способе финансирования инвестор становится партнером владельца организации (компании).

Венчурный капитал — особая форма вложения средств в объекты инвестирования с повышенным уровнем риска в расчете на быстрое получение высокого дохода [1, С. 38].

Венчурное финансирование, как привлечение денежных средств на развитие перспективных компаний, действует в основном в высокотехнологичных отраслях. При этом получаемые от инвестора денежные средства обмениваются на долю в бизнесе развивающейся компании [2, С. 26].

В настоящее время в России осуществляются программы венчурного финансирования сферы малого предпринимательства со стороны зарубежных финансовых институтов, таких как ЕБРР, Агентство США по международному развитию, Управление по кредитованию развития Германии. Их опыт представляет интерес для отечественных банков и других финансовых институтов. Европейская ассоциация венчурного капитала, основанная в 1983 году всего 43 членами, в настоящее время насчитывает 320. Различия в целях и задачах, которые ставят перед собой национальные ассоциации, обусловлены разным уровнем экономического развития стран и регионов мира, а также приоритетами национальных экономических политик. Однако, сама потребность формальной структуризации венчурного движения — свидетельство его зрелости и растущего влияния [3, С.24].

По данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, к концу 2011 года число действующих фондов составило 174, с каждым годом наблюдался рост числа венчурных фондов. Так, за последние шесть

лет их число повышается на 43,7 %. К концу 2011 года объем капитала под управлением всех действующих фондов на российском рынке прямого и венчурного инвестирования достиг примерно 20,1 млрд. долл. Объем вновь привлеченных в индустрию средств в 2011 году составил 3,82 млрд. долл., что более чем в два раза выше, чем в предыдущем периоде (1,74 млрд. долл. в 2010 году) [4]. В 2011 году прирост накопленной капитализации российского рынка в объеме 3,8 млрд. долл. был обеспечен за счет запуска 21 фонда прямых и венчурных инвестиций, причем он был связан с формированием новых фондов. Объем вновь привлеченных в фонды средств в 2011 году более чем в два раза превысил показатели 2010 года (3,8 млрд. долл. и 1,74 млрд. долл. соответственно) [5, С. 6]. С учетом активной работы по привлечению средств во вновь формируемые фонды, указанная тенденция сохранилась и в 2012-2014 гг.

По итогам инвестиционной активности фондов можно определить лидеров по объему инвестиций. Первое место занимает потребительский сектор (50 % объема всех зафиксированных сделок). Второе место — сектор информационно-коммуникационных технологий (18 % от общего объема инвестиций). Третье место занимает отрасль промышленного оборудования, совокупные зафиксированные инвестиции в которую оставили более 490 млн. долл., что составляет 16 % от общего объема инвестиций. Число управляющих компаний, осуществляющих свою деятельность в сфере венчурного инвестирования в РФ, достигло 120.

Можно сделать вывод, что к основным тенденциям последних лет, характерных для России, относится продолжение создания фондов, имеющих ярко выраженную специализацию. Анализ значений совокупных объемов фондов показывает, что доля крупных фондов на рынке стремится к увеличению. Указанная тенденция в будущем может затруднить получение инвестиций малыми высокотехнологическими компаниями.

Несмотря на значительный научно-технический и интеллектуальный потенциал, существует множество факторов, препятствующих развитию венчурного бизнеса в России. К ним можно отнести:

- отсутствие нормативных правовых актов, которые обеспечивают оптимальное функционирование механизма венчурного финансирования малого инновационного бизнеса;

- трудности, связанные с формированием венчурного бизнеса, а именно: недостаток инвестиционных ресурсов в связи с неактивным участием банков, пенсионных фондов и страховых компаний в работе венчурного капитала;

- неразвитость фондового рынка;

- неэффективное использование средств венчурных фондов.

Текущее состояние венчурного бизнеса в России показывает, что в стране венчурный капитал постепенно становится одной из наиболее перспективных форм финансирования. В условиях современной экономики, где все более значимую роль играют высокотехнологические отрасли,

венчурный бизнес по праву является одним из ключевых инфраструктурных элементов. Особенно важное значение это имеет для развития малого предпринимательства.

Для решения проблем, стоящих перед отечественным венчурным бизнесом, необходимо обеспечивать экономическое развитие регионов посредством развития механизмов коммерциализации новых научно-технических разработок.

Список использованной литературы:

1. Ерков А. Венчурный капитал как источник финансирования бизнеса./ А.Ерков // Финансовая газета, 2006. — № 43.- С. 38–48.
2. Архипов А. Государство и малый бизнес: финансирование, кредитование и налогообложение./ А.Архипов, Г.Баткилина, В.Калинин // Вопросы экономики, 2012. — № 4. — С. 23–29.
3. Людвикова Н. Ю. Проблемы современной экономики./Н.Ю.Людвикова// Финансово-кредитная система. Бюджетное, валютное и кредитное регулирование экономики, инвестиционные ресурсы, 2009. — № 3 (31). — С. 23–26.
4. Российская ассоциация венчурного инвестирования. [электронный ресурс] www.rvca.ru.
5. Обзор рынка: прямые и венчурные инвестиции в России. // Аналитический сборник РАВИ. — 2011. — 99 с.
6. Ахметзянова М. М. Венчурное финансирование доходов малого бизнеса как инновационное направление в безопасном развитии экономики / М.М.Ахметзянова, А.А. Рабцевич // Всероссийская конференция «Современная экономика: теоретические и экономические подходы» Уфа БашГУ, 2012.

УДК 116.124

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В.О. Гуменова, Е.Е. Суфрадзе,

Ю.Ю. Закутская, К.О. Плёхова, студенты 2-го курса

Научный руководитель: ст. преподаватель Л.И. Ярмоленко
ФГБОУ ВПО «Белгородский Государственный Технологический университет им. В.Г. Шухова» г. Белгород, Россия

1. СУЩНОСТЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЕГО ИСТОРИЯ.

В истории России не раз появление внешних угроз выступало в качестве финального аккорда для проведения назревшего разворота в экономике. Исторически так получалось, что наша страна в условиях жесткого

внешнего прессинга проявляла свою способность сосредоточиться и успешно решать поставленные задачи. Получается, что сегодняшнее положение с зарубежными санкциями не исключение. Новейшая история с санкциями полезна, потому что помогает избавиться от чрезмерных иллюзий по поводу международного права и соблюдения установленных правил и обязательств. Вступление в ВТО не обеспечило нашей стране надежную защиту от внеэкономического давления [4].

Проблема высокотехнологичного по своему наполнению импортозамещения приобрела для России значение стратегического приоритета. Можно считать, что санкции заставляют нас осуществить назревший системный разворот, который мы должны были сделать сами и гораздо раньше. Превращение в систему экспорта сырья и долларизации хозяйственного оборота способствовало нарастанию тенденции зависимости от импорта, вытеснению импортом отечественного производства готовой продукции на внутреннем рынке. Современный экономический словарь так трактует понятие импортозамещения: «уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров» [7, С.18]. В более широком, системном плане импортозамещение предполагает проведение особой промышленной политики, рассчитанной на внутреннюю движущую силу и динамику социально-экономического развития нашей страны.

Основная задача политики импортозамещения состоит в формировании его национальной модели и создании системы стимулов, способных поддержать национальное производство импортозамещающей продукции, одновременно стимулируя ее экспорт.

Результатом импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью.

Поэтапно развивающееся импортозамещение ведет к:

- росту занятости населения, и как следствие снижению безработицы и повышению уровня жизни;
- повышению уровня научно-технического прогресса и как следствие уровня образования;
- укреплению экономической и продовольственной безопасности страны;
- росту спроса на товары внутреннего производства, что в свою очередь стимулирует развитие экономики страны, расширение производственных мощностей;
- сохранению валютной выручки внутри страны и как следствие росту валютных резервов и улучшению торгового баланса страны [2].

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.

Наступившее после восстановительного роста экономики в 2010 г. торможение получило дополнительное усиление с введением из-за событий на Украине санкций в отношении России (первый пакет в марте 2014 г.). В настоящее время тема санкция является актуальной. Ее целью является принуждение правительства определенной страны принять или изменить свое решение в какой-либо сфере. Экономические санкции (включают торговые санкции и финансовые санкции) — экономические мероприятия запретительного характера, которые используются одним участником международной торговли (страной или группой стран) по отношению к другому участнику («объекту санкций») с целью принудить последнего к изменению политического курса. Применительно к последнему столетию выявлено 200 таких прецедентов.

В условиях глобальной экономики представить себе государство, не встроенное в систему мировых хозяйственных связей, невозможно. Однако степень взаимосвязи может быть разной. Для России подобная зависимость от мира может отразиться на ряде сфер. Например, это обеспеченность страны стратегически важными товарами (продовольствие, лекарства, технологии, комплектующие для машин).

В торговом балансе России главными партнерами остаются страны ЕС (42,2% импорта и 53,8% всего экспорта), АТЭС (34,3% импорта и 18,9% экспорта) и СНГ (13% импорта и 14% экспорта), крупнейшими из них - Китай и Германия. Кроме того, чрезмерную зависимость России от импорта демонстрирует через приобретение котлов, ядерных реакторов, механического оборудования и запчастей, ведь сама страна обеспечить свои потребности в этом сегменте не может [1].

Что касается энергоресурсов России, то санкции на экспорт нефти и газа вводить совсем невыгодно. Ведь Европа получает 67,5 % всей нефти нашей страны, а найти новые пути энергоснабжения не так-то просто. Такая же ситуация с российским природным газом, импорт которого является важнейшей статьёй импорта европейских стран.

Новый виток санкций США и ЕС против России предопределяет необходимость повышения роли внутреннего рынка и национальных монетарных властей в обеспечении бесперебойного экономического развития страны.

Потенциал импортозамещения действительно остается значительным, что подтверждает целесообразность его применения. То, что в связи с введенными санкциями в 2014 г. произойдет сокращение импорта, подтверждается данными за первые 8 месяцев. Его объем уменьшился в сравнении с 2013 г. более чем на 10 млрд. долл., т.е. на 5%. [5]. Реальная же возможность импортозамещения определяется самим фактом емкости внутреннего рынка и тем, что рост конечного потребления выступает главным фактором развития нашей экономики.

3. СЛОЖНОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ.

1. Из новейшей истории мировой экономики известно, что политика импортозамещения в конечном итоге приводила к снижению эффективности национальных производителей и в целом оказывалась неэффективной. Наиболее известный и полный пример политики импортозамещения реализован странами Латинской Америки – в 1950-е годы она начата, к 1980-м гг. показала свою неэффективность. По сути, импортозамещением занимался и СССР (во многом, из-за торговых ограничений, не по своей воле), и также качество и производительность труда отставали. В то же время необходимо привести два контрпримера в пользу импортозамещения:

а) опыт развития России, стран Восточной Европы и др. в 1990-е годы;

б) все развитые страны перед достижением своей высокой конкурентоспособности проходили через некий аналог закрытости, импортозамещения и пр. (например, известное «бостонское чаепитие», с которого началась война за независимость в США в 1783 г).

2. В нашей стране в последние годы принимаются на вооружение зарубежные теории, которые становятся основной идеей развития – в 2008 г. – модернизация, в 2014 г. – импортозамещение, однако, при этом не принимается во внимание, что это – заимствованные теории, у которых есть и негативные черты. Например, подлинных успехов в модернизации добились буквально несколько стран, такие как Япония, перешедшая из второго эшелона модернизации в первый.

В России необходима выработка (на основе зарубежного опыта) своего подхода, наиболее подходящего для развития отечественной экономики – но подхода, вбирающего в себя лучшее из существующих теорий (наряду с пониманием их существенных недостатков), но одновременно готового смотреть вперед, в соответствии с прогнозами и практикой.

3. Наряду с импортозамещением необходима политика обеспечения конкурентоспособности национальных производителей, включающая в себя в том числе рост производительности труда. В России на первом этапе нынешних реформ экономики импортозамещение просто необходимо, учитывая засилье импорта и, кроме того, значительную долю рынка, контролируемую произведенной в России продукцией транснациональных корпораций.

4. Российская экономика после 1980-х годов окончательно свалилась в состояние, которое называется голландская болезнь или ресурсное проклятие, что характеризуется тем, что, поскольку в сырьевых отраслях после начала активной эксплуатации ресурсов возникают более высокие прибыли, зарплаты и пр., чем в других отраслях, то происходит перекос структуры ВВП и экспорта в сторону сырьевых отраслей, тогда как обрабатывающая промышленность, теряет конкурентоспособность. Для преодоления этого состояния необходим выход за рамки секторов, опирающихся на сравнительные преимущества страны (то есть за рамки сырьевых

секторов) и фокусировка на отраслях с высокой добавленной стоимостью, таких как машиностроение и инновационные сектора – у которых существуют значительный мультипликатор и высокое взаимодействие с остальными секторами экономики, для которых характерен рост (а не снижение, как у сырьевых) производительности.

Из сообщений министра промышленности и торговли РФ Дениса Мантурова: «В ближайшие два с половиной – три года поставленные программой импортозамещения цели будут реализованы, что обеспечит стране независимость от зарубежных поставщиков... Кроме того, мы сможем реализовать и экономический смысл этой программы – создавать добавленную стоимость...» [6, С.3].

Специалисты Общероссийского народного фронта подсчитали, что замещение импортных компонентов и материалов отечественными образцами может дать России в ближайшие восемь лет экономический рост на 5-7% ежегодно [6].

Список используемой литературы:

1. Содружество Независимых Государств в 2013 году: Стат. ежегодник. М., 2014. С. 559 -5
2. Российский статистический ежегодник, 2013. М.: Росстат, 2013. С. 628
3. Попов Е. и др. США пересекли российскую ватерлинию // Коммерсант. 2014. 31 июля. 6 Русский репортер. 2014. № 24. С 21-25.
4. Миркин В. Русский размер развития >:/ Коммерсант. 2014. 11 нояб.
5. Эффективное антикризисное управление. 2014. С. 72—73.
6. www.gkx.ru "Энергетика и ЖКХ Урала"
7. «Современный экономический словарь» Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, М.,2003.
8. www.kremlin.ru

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И РЫНОК ТРУДА В РОССИИ

И.А. Деминов, студент, 3 курс

Научный руководитель: М.В. Шевченко, ст. преп.

*ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова», Белгород, Россия*

irina.deminova 94@yandex.ru

В современном мире стремительно происходит глобализация и интернационализация мировой экономики, и как следствие важным фактором, определяющим экономическое, политическое, социальное и демографическое развитие стран, становится миграция рабочей силы и населения в целом.

У миграции, как у любого экономического явления, есть свои сильные и слабые стороны, которые влекут за собой как положительные, так и отрицательные последствия для страны.

В связи с усилением интернационализации производства возрастает роль трудовой миграции рабочей силы. Современный мир не стоит на месте. Он развивается очень быстро и динамично, и чтобы в нем выжить, необходимо постоянно приобретать новый опыт, знания и навыки. К сожалению, мало просто обладать знаниями, нужно уметь их грамотно применять и использовать. Трудовая миграция помогает расширить границы для поиска лучшего места реализации своих возможностей с целью максимального удовлетворения насущных потребностей человека.

Миллионы людей покидают родные места и стремятся в другие страны в поисках лучшей жизни для себя и своих семей. С каждым годом международная миграция достигает все больших размеров. И если раньше регулирование процесса миграции не вызывало проблем, то сегодня мировое сообщество столкнулось с необходимостью координации усилий большинства стран по разрешению острых ситуаций и коллективному регулированию миграционных потоков.

Однако Россия столкнулась с проблемами регулирования миграции наиболее остро в отличие от европейских стран. Несмотря на то, что в нашей стране переход к рыночной экономике начался довольно давно, он происходит и по сей день. Россия столкнулась с интенсивным движением миграционных потоков в то время, когда ее экономика нестабильна и находится в предкризисном состоянии.

Миграция представляет собой пространственное перемещение населения, изменение его территориального распределения, то есть географии. Миграция рабочей силы - это перемещение трудоспособного населения. Процесс миграции рабочей силы может быть обусловлен мотивами эконо-

мического, политического, этнического, культурного, семейного и иного характера. Сущность миграции рабочей силы заключается в её функциях, которые можно разделить на две группы: общие функции и специфические.

Миграцию можно представить в виде классификации, по следующим признакам: классификация по направлению миграций (внешняя, внутренняя), классификация по степени организации миграций (организованная, неорганизованная), классификация по причинам, а так же классификация по временному признаку.

В ходе проведенного исследования были выявлены тенденции к увеличению миграционных потоков. Выявлено, что миграция оказывает различное влияние на экономику и государство в целом. С одной стороны, это увеличение численности населения принимающей страны. Нередко мигранты являются дешевой рабочей силой, а также они предоставляют дополнительный спрос на товары и услуги. С другой стороны возникают различные национальные конфликты и напряжение среди населения, конкуренция за рабочие места между местным населением и мигрантами.

Одним из факторов, оказывающих негативное влияние на современную миграционную ситуацию в РФ, является избыточная концентрация мигрантов в густонаселенных центральных и южных районах России на фоне устойчивого сокращения численности населения в регионах Севера, Сибири и Дальнего Востока. Избыточную миграционную нагрузку испытывают Республика Адыгея, Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская область. При этом меняется этнический состав населения.

В России дискуссия о концепции миграционной политики продолжается уже более десяти лет, однако, до сих пор не сформировалось единой позиции в этом отношении ни среди политиков, ни в обществе в целом. Многие призывают сейчас к ужесточению миграционной политики, особенно в области иммиграции и транзитной миграции. В том случае, если это будет означать совершенствование пограничного контроля, ограничение незаконной миграции и нелегальной занятости, такая жесткость может быть оправдана. Однако, если она будет направлена на ограничение трудовой миграции и иммиграции на постоянное место жительства в Россию, она может нанести ущерб национальным интересам страны (главным образом, экономическим и демографическим интересам).

Необходимо так же учитывать, что особенностью миграции в Российской Федерации является наличие такого явления как «утечка умов», то есть эмиграции из России высококвалифицированных кадров, в основном научных работников. И хотя в РФ сформировано законодательство, которое направлено на регулирование миграционных процессов, эту проблему в ближайшее время не удастся решить. России необходима качественная модернизация и экономической, и научной, и социальной и других сфер жизни.

Миграционная политика должна стать сферой активного сотрудничества между всеми заинтересованными сторонами: странами происхождения мигрантов, странами их назначения и транзитными государствами. Эффективность такого сотрудничества непосредственно зависит от того, насколько будут поняты и учтены взаимные интересы.

Список используемой литературы:

1. Ефимов А. Г. Влияние миграции населения на региональный рынок труда и особенности государственного регулирования миграционных потоков в современной России // Проблемы и перспективы развития социально-экономических систем : [сборник научных трудов] / Федер. агентство по образованию, Курс.гос. техн. ун-т; под общ. ред. М. В. Шатохина. - Курск: КГТУ- 2010. – С. 19 – 27.
2. Западнюк Е.А. Трудовая миграция населения и ее влияние на формирование современного рынка труда / Е.А. Западнюк. - Брянск: Дельта, 2011. - 177 с.
4. Переведенцев В.А. Миграция в ритме времени: сборник статей / В.А. Переведенцев; фонд «Новая Евразия». - Москва: МАКС Пресс, 2010. - 79 с.
5. Пономарев В.А. Миграция и развитие / Г. И. Глущенко, В. А. Пономарев. - М.: Экономика, 2010. – 454 с.
6. Рыбаковский О.Л. Миграции населения между регионами: проблемы методологии и методики анализа / О. Л. Рыбаковский. - М.: Экон-Информ, 2012. - 287 с.
7. Рыбаковский Л.Л. Трансформация миграционных процессов на постсоветском пространстве / Л. Л. Рыбаковский, Ю. Ю. Карпова, А. А. Емельянова [и др.]; под ред. Л.Л. Рыбаковского; Рос. акад. наук, Ин-т соц.-полит. исслед. - М.: Academia, 2012. - 431 с.
8. Селиверстова М.М. Трудовая миграция в России / М. Селиверстова; Междунар. ассоц. пенс.и соц. фондов. - М.: Соц. и пенс.страхование, 2010. – С. 106 – 139.
9. Столкер П. Работники без границ: влияние глобализации на международную миграцию // Отечественные записки. - 2011. - №4.
10. <http://www.gks.ru/> (Государственный комитет статистики) / [Электронный ресурс: режим доступа 1.11.2014 г.].
11. <http://www.fms.gov.ru/>(Федеральная миграционная служба) / [Электронный ресурс: режим доступа 1.11.2014 г.].

ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ

И.А. Дёмина, студентка 3 курса

Научный руководитель: ст. преп. Шевченко М.В.

*Белгородский государственный технологический университет
им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современной науке понятие среднего класса абстрактно и противоречиво, единственного его определения и понятия не существует. Однако если обобщить все существующие определения, то средним классом можно назвать социальную группу, обладающую набором неких обязательных характеристик: определенный уровень доходов; владение недвижимостью, наличие своего дела; профессиональное образование; относительная удовлетворенность статусом; умеренный политический консерватизм, заинтересованность в поддержании социального порядка и устойчивости; субъективная идентификация себя со средним классом [1].

Изначально этот тип социальной структуры был характерен для Европы. Общемировые критерии среднего класса в западных странах – это доходы, имущество, образование, профессиональный статус. Также, предполагается, что средний класс должен быть масштабным и функционировать в условиях современной экономики он сможет лишь тогда, когда его доля количественно будет не меньше доли тех социальных групп, социальный статус которых ниже среднего класса.

В России же традиционным критерием для выделения среднего класса является социально-профессиональный статус и уровень образования. На основе проведенных исследований мы видим, что если в качестве критерия принадлежности к среднему классу рассматривать высшее и среднее профессиональное образование, то 55% всех занятых в экономике удовлетворяют этому критерию. Эта доля сужается до 20%, если критерием служит лишь наличие высшего образования. Но такой критерий как высшее образование не всегда указывает на принадлежность человека к среднему классу, чаще он является лишь предпосылкой социального действия, которое уже впоследствии поможет повысить статусную позицию. Если потенциально отнести к среднему классу всех руководителей (специалистов), рабочих с высшим и средним проф. образованием, то их общая численность составляет около 45%.

Считалось, что формирование среднего класса в России будет связано, прежде всего, с переходом к рыночной экономике. Но на самом деле адаптироваться к условиям рынка смогла лишь небольшая часть населения, преимущественно в крупных городах. То есть, несмотря на уровень образования граждане России по уровню доходов остались на самых низших ступенях. Так, например, уровень средней заработной платы в России

в 2013 году составил 21192,8 руб. В это же время средняя заработная плата в странах Европы составила 73600 руб. [3]. Однако часть населения все же достигла уровня среднего класса. Почему же произошла такая резкая социальная дифференциация? Большинство представителей среднего класса получали скрытый доход путем участия в теневой экономике, в 90-е годы она достигала 40%. Этот факт повлек за собой уменьшение государственного бюджета. Как следствие с переходом к рынку значительно снизилось финансирование работников бюджетной сферы, которые составляют немалый процент трудоспособного населения. Т.е. у бюджетников фактически не осталось возможности подняться на более высокий социальный уровень. Отсюда появилось недоверие к государству, что подрывает социальную стабильность общества.

Так же проблемой является недостаточное финансирование социально-культурной сферы. Исправить такое положение дел можно, изменив концепцию социальной политики государства. Граждане России должны иметь устойчивую социальную стабильность, которая создаст условия для формирования большего процента среднего класса. Для достижения данной цели потребуются новые современные рабочие места, создать которые невозможно без квалифицированных специалистов. В свою очередь государство должно обеспечить на условия для получения высшего профессионального образования. Также необходимо стимулировать развитие новых, современных предприятий, использующих инновационные технологии, для привлечения инвесторов.

Кроме того, средний класс активно формируется из так называемой «предпринимательской прослойки». Поэтому предпринимательская активность является не только важнейшим фактором экономического прогресса, но и самого существования «среднего» класса. Государство должно поддерживать создание бизнеса, вести активную политику по его развитию в стране. Прямой обязанностью власти является создание условий, при которых предпринимательские доходы будут получены за счет повышения производительности труда и роста производства.

Средний класс – это стабилизатор общества. Благодаря развитию «средних» уменьшается дифференциация между богатыми и бедными. С помощью грамотной экономической и социальной государственной политики возможно добиться увеличения этого слоя населения, что в свою очередь будет способствовать развитию страны и общества в целом.

Список используемой литературы:

1. Средний класс в России. Материалы исследований Независимого Исследовательского Центра Ромир // Национальная электронная библиотека, Copyright 2013 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ftp.nns.ru/analytdoc/midcl.html>. (дата обращения 09.03.2015).
2. Труд и занятость в России. – М.: Госкомстат РФ, 2013.
3. Моя зарплата [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mojazarplata.ru/>. (дата обращения 7.03.2015 г.).

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Б.О. Демьянова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Международные экономические санкции, направленные против Российской Федерации, имеют различные корни, структуру, механизмы и цели. Отличительной особенностью данных санкций является их точечная направленность, то есть ограничения накладываются не на государство в целом, как на единый геоэкономический субъект, а на отдельных резидентов страны: коммерческие структуры и физические лица. Также, отдельно следует отметить, что санкции исходят не только от отдельных суверенных государств, но и от экстерриториальных организаций.

Первые санкции против России были введены ещё 6 марта 2014 года, но они имели более символический характер и были больше похожи на недружественный жест со стороны Запада, чем на реальный удар по экономике. Следующие этапы ограничений для Российской Федерации стали намного более существенными и способны нанести серьёзный урон российской экономике уже в среднесрочной перспективе. Под действия санкций попали государственные чиновники, крупнейшие банки, предприятия энергетической и оборонной сферы, помимо этого со стороны европейских, американских, японских, канадских и австралийских компаний было принято решение об ограничении поставок технологий, вооружения, полезных ископаемых и прочих товаров на российский рынок.

В более длительной перспективе санкции могут оказать существенное влияние на снижение бюджетной устойчивости, а также ухудшение условий и сокращение возможностей для модернизации при ограничении импорта технологий, инвестиций и передовых практик.

Так, в результате введенных экономических санкций со стороны западных стран и США с начала 2014 года обменный курс рубля к доллару США вырос с 32 рублей 65 копеек до 68 рублей 91 копейки, к евро – 45 рублей 50 копеек до 77 рублей 97 копеек. Вместе с тем произошло повышение потребительских цен на 7,8 % вместо 6,5%. Так же значительным был рост инфляции - 7,5% вместо запланированных 4%. Имеет место сокращение валютных резервов ЦБРФ с 509,06 миллиардов долларов с начала года до 459,9 миллиардов долларов к концу года. Отрицательным моментом при введении санкций стал небольшой процент золотовалютных резервов (9%), остальная валюта хранилась, в основном, в долларах и американских ценных бумагах с доходностью 1-2 %. Другими последствиями санкций являются:

- ухудшение качество кредитных портфелей;
- падение доли иностранных инвестиций на российском банковском рынке;
- блокировка международными платежными системами безналичных платежей по картам клиентов ряда банков России и их дочерних структур;
- необходимость стороннего финансирования крупных проектов, что может привести страну к потере доли природных месторождений;
- падение цен на нефть;
- запрет поставок товаров и технологий двойного назначения для военно-промышленного комплекса;
- мораторий Министерства финансов на поступления в Негосударственные пенсионные фонды РФ пенсионных взносов россиян и его продлении на 2015 год;
- запрет поставок импортных лекарств и т.д.

Последствия санкций не обошли и простых граждан РФ. Наиболее ощутимым на данный момент можно считать обесценивание рубля, от которого зависит стоимость всех импортных товаров. В тоже время после ответных санкций со стороны России о запрете на ввоз всех основных групп продуктов из стран, присоединившихся к санкциям против РФ, начался рост цен на продукты питания на внутреннем рынке, что не могло не сказаться на ухудшении уровня материального благосостояния граждан нашей страны.

Под действие санкций попали и туристические компании, вынужденные производить расчеты со своими зарубежными партнерами в иностранной валюте.

Необходимо отметить снижение объемов инвестиций в российскую недвижимость за первое полугодие 2014 на 59%. В части ипотечного рынка РФ рост ставки рефинансирования и рост валютных курсов иностранных валют сказывается на росте ставок по ипотечным кредитам и увеличению требований к качеству заёмщиков, сокращая тем самым предоставление рублевых кредитов.

Преодолеть последствия международных экономических санкций России будет непросто, но все-таки возможно, и этому будут способствовать ряд шагов, предпринятых руководством нашей страны.

Касаемо путей преодоления последствий международных экономических санкций министр финансов РФ заявил о создании в 2015 году многомиллиардного антикризисного фонда для оказания помощи компаниям, пострадавшим от санкций. На создание данного фонда будет направлена часть пенсионных накоплений, а так же остаток такого же резерва 2014 года. Из фонда средства будут выделяться на поддержку компаний, в том числе в нефтегазовом секторе, у которых возникли проблемы с рефинансированием из-за введенных Западом санкций в связи с событиями на Украине.

Главной задачей России остается найти направления по замещению санкционно-запрещенной продукции. Так, Белоруссия примет участие в сотрудничестве с российскими предприятиями оборонно-промышленного комплекса (ОПК) для замещения продукции, ранее выпускавшейся предприятиями Украины для нужд российского ОПК.

Минпромторг разработал и внес в Правительство программу по импортозамещению для российского оборонно-промышленного комплекса. Документ нацелен на создание современных образцов промышленной продукции, которые в основном должны быть произведены в России и на территории Таможенного союза из максимального числа комплектующих производства России и стран – участников Союза.

Агропромышленный комплекс (АПК) России, готов полностью заменить импортные продовольственные товары. Принятый правительством РФ частичный запрет на импорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия из ряда иностранных государств позволит отечественному агропромышленному комплексу осуществить производственный рывок за счет расширения рынка сбыта. Минсельхоз призвал российские банки разработать кредитные программы для сельскохозяйственных товаропроизводителей без использования залоговых схем. Помимо повышения доступности кредитных ресурсов, Минсельхоз также хочет увеличить до трех лет отсрочку уплаты лизинговых платежей для племенных хозяйств, которые берут в лизинг крупный рогатый скот.

В краткосрочной перспективе закрыть внутренние потребности в стране смогут и белорусские производители. Запрет ускорит снятие излишних административных барьеров для отечественного молока. Отечественные производители в таких условиях окажутся в выигрышной ситуации, особенно если им будут субсидировать ставки по кредитам на расширение производственных мощностей.

Однако, не стоит забывать, что российская экономика, впрочем, как и любая другая, – часть глобальной экономики. Сегодня ни одна страна не делает все «от гвоздя до самолета», каждая страна находит свою нишу, встраиваясь в международные производственные цепочки. И перед российскими производителями стоит важная задача найти свою нишу в процессах глобализации.

Необходимо отметить, что на правительственном уровне в ноябре 2014 года была утверждена программа импортозамещения в военно-промышленном комплексе, при этом расходы на программу оказались меньше, чем ожидалось.

Поскольку многие государства перекрывают сейчас финансовые возможности заемных средств, что в свою очередь может затормозить экономическое развитие нашей страны, вопрос партнерства с Китаем становится все более актуальным. Китай со своими значительными финансовыми резервами и возможностями, безусловно, способен предоставить нашей стране соответствующие финансовые средства.

У Китая есть технологии, способные помочь России преодолеть период, когда сотрудничество с рядом государств в высокотехнологичных сферах ограничено. Китай в состоянии возместить нам возможные потери, которые идут в результате санкций.

Одна из важнейших сфер - сотрудничество в области энергетики. Подписание соглашения на 400 млрд долларов по поставкам в Китай российского газа было историческим событием. Соответствующие переговоры идут по поставкам нефти на долгосрочной основе.

Необходимость новой индустриализации в современных условиях приобретает особую актуальность. В этой связи представляется необходимым осуществление реформы системы налогообложения по следующим направлениям:

а) установление минимальных таможенных пошлин на импорт производственных машин и технологического оборудования на несколько лет с потенциальным их ростом по мере обновления эксплуатируемого технического парка и развития внутреннего промышленного производства, машиностроения и приборостроения;

б) освобождение от налогов на имущество и на прибыль научных и научно-производственных предприятий, в структуре доходов которых доля доходов от разработки и внедрения инновационных технологий составляет более семидесяти процентов;

в) исключение амортизации из состава затрат, применяемых для целей налогообложения и предоставление права уменьшения доходов, применяемых для целей налогообложения, в сумме вводимых в эксплуатацию основных средств но не более 50 % от суммы получаемых предприятием в налоговом периоде доходов при сохранении контроля за нормативным сроком эксплуатации и восстановлении в структуре доходов, принимаемых для целей налогообложения, в сумме остаточной стоимости основных средств в случае досрочного их выбытия в периоде выбытия;

г) стимулирование развития регионов за счёт закрепления значительной части налогов в бюджете субъекта по месту фактического осуществления производственно-предпринимательской деятельности;

д) предоставление налоговых каникул новым предприятиям в зависимости от масштабов их деятельности (стоимости основных средств, численности) на период их становления (от одного года до пяти лет).

В целях повышения доступности финансовых ресурсов для инвестиций частного капитала в модернизацию и инноватизацию производственных предприятий предлагается внести изменения в государственную финансовую политику:

а) предоставление государственных гарантий по коммерческим кредитам, направленным на инвестирование в средства производства;

б) субсидирование до 50 % доли процентных платежей по кредитным ресурсам, использованным на инвестирование в производственные мощности, в случае создания новых рабочих мест, увеличения производительности труда в рамках хозяйствующего субъекта и существенного уве-

личения реальных объемов его производственно-хозяйственной деятельности и отчислений в бюджет;

в) снижение Центральным банком РФ стоимости предоставления финансовых ресурсов коммерческим банкам при условии инвестирования средств в «длинные позиции» в производственном секторе пропорционально увеличению объемов долгосрочного кредитования.

Стимулом к развитию производственного сектора и повышению степени технологичности выпускаемой продукции стало бы партнерство предпринимателей и государства на основе создания региональной сети государственных венчурных компаний, обеспечивающих финансирование инновационных производственных предприятий на условиях государственного участия.

В качестве источника финансирования венчурных компаний предполагается использовать бюджетные доходы, а также средства накопленные в золотовалютных резервах, стабилизационном фонде и фонде будущих поколений.

При условии планомерного осуществления таких мер в течение ближайших 5 лет, можно рассчитывать на возникновение устойчивых темпов роста внутреннего продукта, национального дохода и благосостояния граждан.

Список используемой литературы:

1. Влияние санкций на ипотечный рынок. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://news.ners.ru>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 02.02.2015).

2. Влияние секторальных санкций на финансовый сектор РФ становится прямым [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.klerk.ru>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 12.02.2015).

3. Инвестиции в российскую недвижимость из-за санкций снизились почти на 60% [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://1prime.ru>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 15.02.2015).

4. Как западные санкции повлияли на экономику России [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://finliga.com>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 05.03.2015).

5. Преодоление последствия санкций [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://aftershock.su>. - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 10.03.2015).

6. Силуанов предсказал рецессию и высокую инфляцию [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.km.ru>. - Загл. с экрана.- Яз.рус. – (Дата обращения 04.03.2015).

7. Экономические санкции против России: причины, анализ, списки, последствия [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://weic.info>. - Загл. с экрана.- Яз.рус. – (Дата обращения 04.03.2015).

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

С.Н. Дуракова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент О.Б. Бендерская
*ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова», Белгород, Россия*

Белгородская область занимает позицию в верхнем регистре рейтинга регионов России по уровню поддержки малого и среднего предпринимательства. Динамично развивающийся малый и средний бизнес является важнейшей «точкой роста» экономики региона. В настоящее время в области действуют 68 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса, из них 21 600 малых и средних предприятий – юридических лиц и 46 400 индивидуальных предпринимателей. Сегодня в этом секторе занят каждый третий трудоспособный житель области. Численность занятых в малых и средних предприятиях год от года растет, что ведет к развитию не только разного рода отраслей, но и к уменьшению уровня безработицы в регионе.

Судьба малого бизнеса – вопрос государственной важности. В отношении многих институтов поддержки регион стал первопроходцем. Малое и среднее предпринимательство системно и целенаправленно поддерживается в области с 2003 г. За период с 2003 по 2011 гг. по всем источникам финансирования при прямой государственной поддержке на развитие бизнеса привлечено почти 23 млрд руб., в том числе средств областного и федерального бюджетов – около 3 млрд руб., кредитных ресурсов коммерческих банков – 20 млрд руб.

В 2003 г. был создан Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. Это был первый подобный проект в России, который предусматривал внедрение в регионе системы микрофинансирования малого предпринимательства. За годы реализации проекта микрозаймы на развитие бизнеса суммарным объемом 1,5 млрд руб. предоставлены 7,7 тыс. субъектам малого предпринимательства, которые обеспечили создание почти 9 тыс. новых рабочих мест. В результате деятельности фонда малым и средним бизнесом создано более 13 тыс. новых рабочих мест, около 6 тыс. потенциальных и начинающих предпринимателей получили информационно-образовательные услуги по вопросам организации и ведения бизнеса.

С 2007 г. на территории области действует пока единственная в своем роде программа, направленная на развитие предпринимательства на селе – областная целевая программа «Семейные фермы Белогорья». За период реализации программы ее участниками стали более 40 тыс. сель-

ских жителей региона. Сегодня на территории области действуют 4278 семейных ферм. На реализацию программы за период её реализации привлечены финансовые ресурсы в сумме более 5,5 млрд руб. Оказана государственная поддержка в виде грантов и субсидий на сумму свыше полумиллиарда руб.

Белгородская область принимает активное участие в реализации новых программ Минсельхоза по поддержке фермерских хозяйств «Поддержка начинающих фермеров» и «Развитие семейных животноводческих ферм». По итогам конкурсного отбора получателями грантов уже стали 45 руководителей крестьянских (фермерских) хозяйств на сумму 109 млн руб.

С 2005 г. область принимает участие в ежегодных конкурсах Минэкономразвития России с целью привлечения на мероприятия по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства субсидий федерального бюджета. За период с 2005 г. по настоящее время на поддержку приоритетных направлений бизнеса по итогам конкурса получено более 1,5 млрд руб. на условиях софинансирования мероприятий из областного бюджета.

Следует отметить возрастающую активность в вопросах кредитования малого и среднего бизнеса территориальных подразделений банков ВТБ-24, Сбербанка России, Россельхозбанка.

Программа грантовой поддержки весьма популярна среди предпринимателей. Около 65 % средств грантов размером до 300 тыс. руб. использовано на развитие предпринимательской деятельности в сельской местности: на приобретение сельскохозяйственных животных, развитие тепличного хозяйства, овощеводства, садоводства, пчеловодства. Гранты предоставлялись также на создание небольших перерабатывающих производств, обустройство объектов сельского туризма, создание детских физкультурно-оздоровительных и развлекательно-игровых центров. Грантополучателями за 2009–2012 гг. создано более 1300 новых рабочих мест. Следует отметить, что большая часть предпринимателей, получивших гранты, продолжает развивать бизнес с использованием других форм государственной поддержки: целевых займов размером до 1 млн руб., поручительств по банковским кредитам.

В целом потенциал малого и среднего бизнеса является важнейшим фактором экономического развития области. В ближайшие годы Правительством области поставлена задача войти в десятку самых мощных региональных экономик страны по производству валового регионального продукта на душу населения. К 2015 г. планируется увеличить объем экономики области как минимум в полтора раза. Достижение обозначенных показателей возможно только при условии значительной активизации деятельности бизнес-структур, в том числе малого и среднего предпринимательства.

В области приступили к реализации государственной программы «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного

предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 гг.», утвержденной 16.12.13 г. постановлением Правительства Белгородской области № 522-пп. Развитие в регионе малого и среднего предпринимательства, а также государственная поддержка белгородского бизнеса – это самое главное направление программы. На финансирование ее подпрограммы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства» в регионе будет направлено за 7 лет около 8,7 млрд руб. из всех источников финансирования, из них почти 4 млн руб. бюджетных средств. Ожидается, что в рамках государственной программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» развитию предпринимательства в Белгородской области поможет федеральный бюджет. По прогнозам, в 2020 г. доля оборота малых и средних предприятий достигнет 21 % от валового регионального продукта области.

Список используемой литературы:

1. Постановление Правительства Белгородской области от 16.12.013 г. № 522-пп «Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 - 2020 годы» (в ред. от постановлений Правительства Белгородской области от 10.02.2014 № 37-пп, от 14.04.2014 № 156-пп, от 02.06.2014 № 211-пп).
2. Бендерская О.Б. Апробация системы критериев оценки финансового состояния организаций / О.Б. Бендерская, С.Н. Герасимов // Белгородский экономический вестник. – 2009. – № 1(53). – С. 83-92.
3. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440с.
4. Бендерская О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов / О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.
5. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
6. Колосов М. Интервью начальника департамента экономического развития Белгородской области - заместителя председателя правительства области Олега Абрамова: Предпринимательство должно стать локомотивом региональной экономики / М. Колосов // Белгородские известия. – 2014.
7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.
8. Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике/ А.Б. Крутик // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2.

9. Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб. пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС, 2010.

10. Чиждова Е. Н. Оптимизация развития промышленного предприятия в рамках осуществления инвестиционной политики / Е.Н. Чиждова, К.И. Логачев, Н.М. Зиновьева, О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2014. – № 6. – С. 164-167.

УДК 332.146.2

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Дуракова С.Н., студентка 5-го курса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, Л.Н. Кравченко
*Белгородский государственный технологический университет
им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия*

В современном мире комплексное социально-экономическое развитие региона определяется не только развитием и рациональным размещением производственных сил на его территории, но и устойчивым функционированием промышленных предприятий. Здесь необходимым и важным инструментом конкурентной борьбы становится правильно выбранная инновационная стратегия развития региона, основанная на сопоставлении нынешнего ресурсного потенциала с необходимым для реализации данной стратегии.

Инновационное развитие региона предстает как деятельность субъектов инновационного развития, которая предполагает более эффективное использование ресурсного потенциала региона, укрепление и расширение его хозяйственных связей, повышение интенсивности инвестиционных процессов, развитие инновационной инфраструктуры, и, как следствие и основная цель – повышения уровня и качества жизни населения региона. Общей целью стратегий развития регионов является создание стабильной экономико-социальной системы инновационного типа, обеспечивающей достойный уровень и качество жизни населения, а также гарантирующей решение проблемы ресурсной, энергетической, технологической и демографической безопасности Российской Федерации в целом и способствующей реализации стратегических интересов страны на мировой арене.

Создание и функционирование региональной инновационной системы (РИС) основывается, в первую очередь, на нормативно-правовой базе, регулирующей инновационную деятельность. С 2009 года регулирование

осуществляется положениями закона «Об инновационной деятельности и инновационной политике на территории Белгородской области».

Некоторые аспекты регулирования отражены в документах социально-экономического плана. В принятой в 2010 году Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года определены целевые показатели, являющиеся индикаторами эффективности реализации функции РИС по обеспечению устойчивого развития.

Базисным элементом, обеспечивающим эффективность РИС, является наличие полноценной инновационной инфраструктуры. В Белгородской области к числу организаций инновационной инфраструктуры отнесено всего 13 объектов. В их составе 2 крупнейших вуза региона, агротехнопарк, технополис, 3 инновационно-технологических центра, центр новых информационных технологий, центр научно-технической информации, 2 центра коллективного пользования научным оборудованием и т.д. Состав данных организаций довольно представительен, но можно отметить дисбаланс структурного плана: слабо представлены субъекты консалтинговой, экспертной, финансовой направленности, отсутствуют обособленные правовые институты. На основе данной информации можно сделать вывод о том, что формирование РИС в Белгородской области находится на начальном этапе и происходит недостаточно интенсивно по причинам объективно-субъективного характера.

Сырьевая база, геополитическое положение, демографическая ситуация и ряд других факторов, характеризующих специфику конкретного региона, определяют тип формирования РИС. Белгородская область располагает значительным ресурсным потенциалом (КМА, чернозем), что двояко сказывается на темпах экономического роста и развития: такое положение обеспечивает развитие сырьевых секторов экономики, ориентированных на экспорт, но сдерживает инновационное развитие. Проведенный анализ выявил, что инновационные процессы в Белгородской области протекают недостаточно интенсивно.

В рейтинге инновационной конкурентоспособности российских регионов область в 2006 году находилась в секторе С+ «Низкий уровень инновационного развития». Важным элементом, обеспечивающим инновационную деятельность, является инвестиционный климат региона, который складывается из финансовых возможностей, инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности конкретного региона (инвестиционный потенциал региона) и общих и специфических инвестиционных рисков, присущих этому региону.

Белгородскую область можно считать регионом, благоприятным для создания территории инновационного развития, но существуют некоторые факторы реального противодействия этому процессу. Прежде всего, противодействие заметно на уровне бизнеса и проявляется либо в прямом неприятии инноваций, либо в пассивном противодействии, которое выража-

ется в стремлении ограничить инновации незначительными усовершенствованиями продукта или процесса.

В Белгородской области доля предприятий, использующих в своей деятельности инновации, составляет 10,1% против 9,7% в среднем по Российской Федерации. В регионе 16 организаций выполняющих исследования и разработки, в том числе 4 вуза, 5 научно-исследовательских организаций, 1 проектно-изыскательная организация и 6 научно-технических центров, в которых общее число специалистов, занятых научными разработками, достигает 1189 человек.

Каждый год на протяжении многих лет научные проекты и разработки завоевывают престижные награды в России и за рубежом, но затем чаще всего остаются нереализованными.

В ходе проведенного исследования был сделан вывод о том, что, несмотря на потенциально благоприятные перспективы экономического развития инновационного типа, в области в настоящее время они реализованы на низком уровне. По экспертным оценкам, в регионах с развитой экономикой почти 70% ВВП обеспечивается за счет инноваций. В Белгородской области, несмотря на наметившееся ускоренное увеличение инновационной активности экономических субъектов, доля инновационной продукции в общем объеме обрабатывающей промышленности в последнее время не превышала 2,6%.

Губернатор Белгородской области в своем ежегодном отчете об итогах социально-экономического развития особое внимание уделил инновациям в регионе, поставив развитие инновационной среды на первое место среди стратегических задач на ближайшее десятилетие, подчеркнув при этом, что конечной целью инновационного развития является не столько лидерство на каком-то глобальном или локальном рынке, сколько новый уровень и качество жизни, и что развитие инновационной среды подразумевает создание творческой атмосферы и изменения образа мыслей и действий тех, кто участвует в выработке и принятии решений. Выделено несколько аспектов решения данной задачи: целесообразность осуществления инноваций на основе собственной культуры и традиции; необходимость наращивания стоимости нематериальных активов; развитие современной инфраструктуры науки и инноваций; стимулирование создания негосударственной системы финансирования инноваций; создание упаковочно-внедренческой инфраструктуры; целесообразность создания соответствующей социальной инфраструктуры; проблема создания системы кадрового обеспечения инновационного процесса.

Для решения данной задачи в области в настоящее время проводятся активные мероприятия по созданию Белгородской интеллектуально-инновационной системы, которая будет координировать реализацию инновационных проектов (корпорация «Развитие», «Аврора-парк» и т.д.).

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон Белгородской области от 1.10.2009 г. N 296 «Об инновационной деятельности и инновационной политике на территории Белгородской области» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс, 2014
2. Лапаев С.П. Методологические основы инновационного развития региона: монография / С.П. Лапаев. – Оренбург: ООО НПК «Университет», 2012.

УДК 336

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОКРЕДИТОВ В РОССИИ

С.Н. Дуракова, студент, 5 курс

Научный руководитель: М.В. Шевченко, ст. преп.

*ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова», Белгород, Россия*

sweta.1992@mail.ru

Одним из самых популярных видов кредитования, безусловно, является, автокредитование. Приобрести автомобиль хочется многим, однако не многие могут позволить себе приобретение авто за наличные.

Число людей, занятых в сфере автомобильной промышленности, в России исчисляется миллионами. Именно поэтому государство с огромным рвением стремится стабилизировать этот сегмент. И если с предложением на автомобильном рынке дела за последнее десятилетие значительно улучшились, то спрос постоянно меняется. Большое влияние на объемы спроса оказывает содержание программ автокредитования и, как следствие, количество выданных на покупку автомобиля кредитов.

Автокредит – кредит на приобретение автомобиля, выдаваемый в размере от 70 до 100 % от стоимости транспортного средства. Как правило, приобретаемый автомобиль выступает обеспечением по кредиту. Также автокредит - разновидность потребительского кредита, когда банк выдает целевую ссуду на покупку автомобиля. Согласно кредитному соглашению, полученная сумма не может быть потрачена ни на что другое.

По сравнению с потребительскими кредитами уровень рисков при выдаче кредитов на приобретение автомобиля существенно ниже. Это обусловлено, прежде всего, тем, что приобретаемый в кредит автомобиль оформляется в качестве залога и в обязательном порядке страхуется, при-

чем, как правило, в той страховой компании, которая является партнером банка.

По данным банков, активно работающих по программам автокредитования, процент невозвратов по данному виду кредитов не превышает 0,5 - 0,7%.

На рынке автокредитования в последние годы появилось много новых кредитных продуктов, что связано с активным развитием этого сегмента и обострением конкуренции между участниками. По оценкам экспертов, наиболее перспективными кредитными продуктами с точки зрения потребителей являются классический, экспресс-кредитование, беспроцентное кредитование, получение кредита на покупку автомобилей без внесения первоначальной суммы, buy-back, кредитование по системе trade-in, возможность получения недорогой страховки.

Автокредиты в настоящее время являются одним из самых востребованных банковских продуктов для населения. По данным специалистов, почти каждый второй новый автомобиль в стране приобретается при участии заемных средств. Для самих банков кредитование покупателей автомобилей остается очень прибыльным, поэтому они стремятся увеличивать своё присутствие в этом секторе рынка.

По мере развития автокредитования в России условия банков по данному продукту все больше стандартизируются. Различия между программами банков постепенно стираются.

Существует огромный выбор от простого банковского до специализированного автокредита, разработанного и реализуемого совместно с автопроизводителем. Рост рынка автокредитования во многом обеспечивается за счет специальных льготных программ, в том числе с участием государства. Как правило, скидки или специальные программы действуют на модели автомобилей предыдущего года выпуска.

Наибольшим спросом по-прежнему пользуются новые автомобили, однако многие банки разрабатывают программы по кредитованию покупок подержанных автомобилей.

Лидерами на рынке автокредитования в России на сегодняшний день являются Сбербанк, ВТБ24, Русфинанс Банк, Росбанк и др.

В то же время существуют некоторые проблемы, с которыми сталкиваются банки. Во-первых, некорректное оформление страховки, когда договор страхования заключается на срок меньший, чем срок действия кредитного договора. В этом случае, если клиент уклоняется от продления страховки на автомобиль, риски банка существенно возрастают.

Во-вторых, несовершенство законодательства, затрудняющего взыскание долга с недобросовестных заемщиков. Для решения данной проблемы банки совершенствуют методы оценки заемщиков, внедряя разнообразные скоринговые системы, формируя «профиль надежного заемщика», отдавая предпочтение клиентам, состоящим в браке и имеющим стабильный доход.

В-третьих, рост просроченной задолженности по автокредитам. В настоящее время, по данным Центробанка, отмечен рост просрочки по займам, которые банки предоставили на покупку автомобиля. Рост просроченной задолженности по автокредитам стал следствием экономического кризиса. В число лидеров по просроченным автокредитам входят такие регионы как Москва, Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Новосибирская, Свердловская, Ростовская, Кемеровская области и Краснодарский край.

На фоне нынешней политической ситуации в стране рынок автокредитования в России переживает период стагнации. В частности это связано с его насыщением в ближайшем времени и нестабильным курсом иностранной валюты, снижением покупательной способности населения.

По прогнозам экспертов в 2015 году рынок автокредитования вряд ли будет быстро расти. Ко всему прочему, повышается общезакредитованность населения, в результате банками постепенно ужесточаются требования, поэтому сложно ожидать, что существенно расширится число кредитных программ.

Список используемой литературы:

1. Молчанов А.В. Коммерческий банк в современной России: теория и практика / А.В. Молчанов. - М.: Финансы и статистика, 2010.
2. Ольшаный А.И. Банковское кредитование / А.И. Ольшаный – М. 2010.
3. Семенюта О.Г. Основы банковского дела в РФ / под ред. О.Г. Семенюты. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.
4. Гончарова А. Кредитный рост // Бизнес-класс: Пермская деловая газета. - №1, 2013.
5. Мазурина Т.Ю. Проблемы автокредитования в России // Финансы. - №4, 2010.
6. Автокредиты растут умеренными темпами [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://investcafe.ru/>.
7. Динамика выдачи автокредитов в России [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.autostat.ru/>.
8. Обзор российского рынка автомобильного кредитования [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://alto-group.ru/analitika/>.
9. Кравченко Л.Н., Шевченко М.В. Кредитование малого бизнеса: проблемы и пути решения // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 5. С. 124-128.
10. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под ред. И.А. Слабинской.- Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ БАЗЕЛЬСКОГО
КОМИТЕТА ПО БАНКОВСКОМУ НАДЗОРУ**

М.С. Елфимова, студентка, 5 курс

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Л.Н. Кравченко
*ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический
университет им. В. Г. Шухова», Белгород, Россия*

Крах рынка недвижимости и ипотечного кредитования в США привел к непредсказуемому – глобальному мировому кризису, который стал реальной угрозой развала мировой финансовой системы. Службы риск-менеджмента банков не смогли своевременно и надлежащим образом идентифицировать и уменьшить системные риски, связанные с быстрым ростом объемов кредитных операций и повышением цен на активы, прежде всего, на недвижимость. Ухудшение качества активов банков во всем мире привело к появлению проблем с их капитализацией и ликвидностью, а реальный сектор столкнулся с проблемой отсутствия заемных средств. В течение нескольких последних лет стала очевидной проциклическая мировая финансовая система. В экономически развитых странах не всегда поддерживалось антикризисное регулирование, которое бы способствовало сглаживанию циклических колебаний и стабилизации экономического равновесия. Нередко проводилась проциклическая политика, которая провоцировала и поддерживала циклическую экономическую и финансовую процессы. Мировой финансовый кризис, обнаружив недостатки в системах финансового регулирования, заставил ученых и практиков финансово-кредитной сферы сконцентрировать усилия на определении конкретных направлений действий, ориентированных на повышение устойчивости банковских систем и избежание кризисов, подобных кризису 2008 г. Анализ пакета реформ, предложенных Базельским комитетом по банковскому надзору с целью выхода из сложившейся сейчас ситуации на мировом финансовом рынке, посвящено данное исследование.

Объективная потребность увеличивать капитал банка обусловлена инфляционными процессами, расширением масштабов банковской деятельности и повышением уровня риска, связанного с изменчивостью финансовых рисков. Поэтому вкладчики предъявляют все более жесткие требования к банковскому капиталу. Учитывая ту важную роль, которую банки играют в любом обществе, регулирующие органы многих стран в течение десятилетий устанавливали минимальные нормы (стандарты) достаточности капитала. Капитал был и остается одним из главных показателей, которые жестко регулируются в каждой стране, а с 1988 г. – и на международном уровне.

Базельский комитет по банковскому надзору был создан в 1974 г. президентами центральных банков стран так называемой Большой десятки (G10) с целью разработки рекомендаций по совершенствованию банковского надзора и унификации требований к финансовому регулированию в разных странах. Основными документами Базельского комитета являются «Международная гармонизация измерений и стандартов капитала» (Базель I, 1988 г.), «Основные принципы эффективного банковского надзора» (1997 г.) и «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (Базель II, 2004 г.). Целесообразно заметить, что на практике были определенные расхождения в понимании и ошибки в использовании разнообразных базельских регулирующих норм. Сейчас распространилось мнение о том, что новые «версии» Базельского соглашения якобы отменяют действие предыдущих. На самом деле это не так. Базель II и Базель III являются дополнениями к Соглашению о капитале 1988 г. Каждый новый документ совершенствует, а не отменяет предыдущие. Поэтому после принятия Базеля III все требования, которые были введены Базелем II, не утратили своей актуальности и остаются действующими.

Сравнение результатов деятельности банка с результатами деятельности других банков необходимо для оценки роли и места банка в кредитно-финансовой системе страны, а также для более полной оценки эффективности его работы. Вместе с тем несовершенство методики определения достаточности капитала, а также механизма роста капитализации банковской системы уменьшает интенсивность финансирования потребностей экономики и препятствует ее устойчивому развитию. На сегодня актуальным является вопрос определения оптимальных размеров капитала банков, а также путей повышения их капитализации, что требует создания соответствующих научно-методических основ обеспечения уровня капитализации. Состояние и ресурсные возможности отечественной банковской системы существенно влияют на экономический рост государства. Эффективность деятельности банковской системы в значительной степени зависит от уровня ее капитализации, который в настоящий момент определяется как низкий.

Мировой финансовый кризис обострил необходимость переосмысления принципов регулирования деятельности банков, а также усилил потребность в разработке и внедрении новых подходов и методов оценки системных рисков, создании контрциклических норм достаточности капитала и формировании резервов на покрытие возможных убытков по ссудам за периоды экономических подъемов и спадов. Именно с этой целью Базельский комитет по банковскому надзору согласовал новые, более жесткие требования к банковскому капиталу, взяв за основу решения, принятые министрами финансов и главами центробанков стран G20. Главная идея реформы мировой финансовой системы заключается в усилении устойчи-

ности банковской системы за счет увеличения ликвидных резервов и улучшения качества капитала.

Итак, главными аспектами нового соглашения являются:

1. От рекомендаций к требованиям. Одним из основных отличий нового Базельского документа является переход от рекомендаций к требованиям, за невыполнение которых предусмотрена ответственность. Банки, которые не смогут привести свою деятельность в соответствии с указанными требованиями, будут вынуждены снижать размеры бонусных выплат и сокращать выплаты дивидендов по акциям.

2. Требования к акционерному (собственному) капиталу. Минимальные требования к величине акционерного капитала повышены. Если раньше эти требования составляли 2% от суммы взвешенных по риску активов (RWA) до вычета налогов, то настоящее значение составляет 4,5% после вычета налогов. Минимальная доля собственного капитала должна быть увеличена с 2 до 4,5% в период с 2013 до 2015 гг.

3. Требования к капиталу первого уровня. Минимальные требования к капиталу первого уровня повышены. Его доля должна быть увеличена с 4 до 6% в период с 2013 до 2015 гг.

4. Введение защитного «буфера консервации капитала». «Буфер консервации капитала» представляет собой дополнительный резерв, объемом 2,5% капитала первого уровня. Таким образом, суммарные требования к капиталу первого уровня составят 7% (2,5 + 4,5%). Цель такого резервирования, согласно пресс-релизу Базельского комитета, заключается в гарантии того, что банки будут поддерживать резерв капитала, который может быть использован для амортизации убытков в периоды финансового и экономического стресса.

5. Введение «контрциклических буферов». Кроме наблюдения за выполнением требований Базельского соглашения, национальным регуляторам отводится роль контроллеров объемов кредитования в национальных экономиках. Инструмент для выполнения данной функции – «контрциклические буфера». Его объем (от 0 до 2,5% собственного капитала банка) должен препятствовать чрезмерному росту кредитования в национальных экономиках.

6. Соотношение собственного и заемного капитала (Leverage Ratio). Базельским документом предусмотрен контроль соотношения собственного и заемного капитала с целью определения безрискового значения. Безрисковому значению соответствует 3% уровень капитала первого уровня. Данный показатель будет внедряться с 2013 до 2017 гг. и после корректировки станет обязательным.

7. Контроль ликвидности. Как инструмент контроля ликвидности приведен показатель покрытия ликвидности Liquidity Coverage Ratio (LCR). Данный показатель контролирует покрытие оттока капитала за 30-дневный срок запасом высоколиквидных активов. Внедрение LCR планируется с 2015 г. С целью контроля достаточности финансирования приве-

ден показатель Net Funding Stability Ratio (NFSR), что отражает соотношение между доступным и необходимым объемами финансирования. Внедрение NFSR планируется с 2018 г.

8. «Регуляторно важные» банки. Банки, влияние которых на экономику значительно и дефолт которых может послужить причиной дальнейших критических изменений, названы «регуляторно важными». К таким банкам предъявляются повышенные требования резервов относительно значений, указанных Базельским комитетом. Усиленное регулирование мировой банковской системы, по мнению представителей Базельского комитета, должно обезопасить от повторения мировых финансовых и экономических кризисов, подобных тому, который произошел четыре года назад. Авторы очередных поправок к Базельскому соглашению о капитале надеются, что предложенный пакет изменений позволит существенно улучшить финансовое состояние банков и обезопасить их от принятия на себя чрезмерных рисков [4; 5]

Как видим, основные аспекты нового Соглашения, которые вступили в силу 12 сентября 2010 г., направлены на ужесточение минимальных требований к капиталу. Вступивший в силу Базель III не отменяет положений Базель I и II, а лишь дополняет и усиливает их. Планирование финансово-экономической деятельности и развития банков должно ставить перед собой совокупность научно обоснованных положений об их значении, роли, конечной цели функционирования как целостной системы, направлениях, способах и методах решения проблем развития на инновационной основе. Эти проблемы должны объективно отражать основные тенденции будущего, которые возникнут в России вследствие реализации социально-экономической политики развития. Система целей и методов решения проблем может стать основой для построения модели развития банков в перспективе, формирования экономической стратегии и тактики их развития, достижения главной цели.

Несмотря на большое число изменений, в отличие от Базеля II, новации Базеля III российским банкам в целом совершенно не страшны. Мировые требования по достаточности капитала (исключая контрциклический буфер и требования к системно значимым банкам) всего лишь приблизились к требованиям Банка России, а коэффициент леввериджа в России не страшен ввиду отсутствия больших забалансовых позиций. Также и основные усложнения формул в расчете рискованных активов для России не особо актуальны.

Коэффициенты ликвидности также не будут стрессом для российских банков. Более чувствительны изменения в рамках Pillar 2 (регулирование) и Pillar 3 (раскрытие), но и тут по большому счету особых проблем не стоит ожидать.

В российских условиях, на наш взгляд, все новации Базеля бесполезны без решения главной задачи – банк должен быть важен для акционеров, а не использоваться для развития собственного нефинансового бизнеса

(примерно так же, как важнейшей предпосылкой Базеля I являлось создание адекватного размера резервов на возможные потери по ссудам).

На данном этапе важнее всего решить три базовые задачи:

1. резко сократить долю связанного кредитования в кредитном портфеле банков;

2. обеспечить реальное снижение концентрации рисков на один проект. По сути даже уровень концентрации в 25% капитала – высокий, не говоря уже о случаях сокрытия реального масштаба риска при использовании подставных компаний;

3. и наконец, снижение уровня отраслевой концентрации, особенно в наиболее рискованных сферах: в строительстве, на рынке недвижимости, в финансовых операциях.

Представляется, что решение всего трех этих задач обеспечит 80% потенциального эффекта банковской реформы. На первом месте в этом контексте – способность регулятора выявлять реальное направление использования средств. Во многих случаях без мотивированного суждения добиться реального прогресса будет невозможно.

Следующий приоритет – увеличение доли взыскиваемых средств в рамках банкротства заемщика. Здесь проблема не в законе, а в его применении, ведь банкротство – главная сфера злоупотреблений в рамках закона, и Банк России сам имел возможность это прочувствовать при реализации акций, полученных в залог по кредиту Международному промышленному банку.

Эти приоритеты в той или иной форме значатся в планах Банка России по развитию надзора и регулирования банков, однако не все заявленные приоритеты на поверку бесспорны.

Список используемой литературы:

1. Кльоб В.Л., Кльоб Р.Л. Совершенствование анализа и прогнозирования банковской деятельности // Инвестиции: практика и опыт. – 2010. – № 11. – С. 62–64.

2. Мищенко В., Незнакова А. Базель III: новые подходы к регулированию банковского сектора // Вестник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 4–9.

3. Basel II capital framework enhancements announced by the Basel Committee. – URL: www.bis.org/press/p090713.htm (Дата обращения: 10.02.2015).

4. Strengthening the resilience of the banking sector. – URL: [Http://www.bis.org/publ/bcbs164.pdf](http://www.bis.org/publ/bcbs164.pdf) (Дата обращения: 16.02.2015).

5. Tarullo D. Financial regulation in the wake of the crisis / Speech at the Peterson Institute for International Economics. Washington DC. – 2009. – 8 June. – URL: <http://www.bis.org/review/r0906d.pdf> (Дата обращения: 23.02.2015).

6. Consultation Paper on further possible changes to the capital. Requirements Directiva. – URL: <http://www.c-eps>.

org/documents/Publications/Other-Publications/others/2010/ Comments-to-CRDIV.aspx (Дата обращения: 27.02.2015).

7. Countercyclical capital buffer proposa // Consultative document. – 2010. – July. – URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs172.htm> (Дата обращения: 03.03.2015).

УДК 336.71

СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ БАНКА С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

О.Ю. Емельянова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент М.С. Демьяненко
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова, Старый Оскол, Россия

Кредитование стоит во главе функционирования любого коммерческого банка и ему всегда уделялась особая роль. В связи с ростом объемов кредитования корпоративных клиентов, малого бизнеса и розничной сферы, увеличивается доля проблемных кредитов в банковских структурах. Вследствие этого, банки должны уделять огромное внимание работе с проблемной задолженностью, разрабатывать новейшие способы и методы распознавания, организовывать отдельные подразделения, которые будут готовы эффективно отслеживать и бороться с указанной задолженностью.

За последнее время, по мнению многих аналитиков, рынок кредитования в нашей стране стал отличаться высокой степенью риска. Так, именно выбор оптимальной стратегии работы с проблемной задолженностью является одним из приоритетов в деятельности каждого банка, который ставит перед собой актуальные задачи.

Просроченный кредит - это кредит, не возвращенный кредитору в срок [2], а просроченная задолженность – не погашенная в срок задолженность по основному долгу и/или плановым процентам за пользование ссудой, а также иным платежам по кредитному договору.

В то время как любая кредитная организация, самостоятельно разрабатывала внутренние нормативные документы, которые регламентировали порядок работы с проблемной задолженностью, без нормативной поддержки государства на федеральном уровне осуществляет посильную борьбу с неблагонадежными клиентами, можно утверждать, что быстрого снижения уровня проблемной задолженности в банковской сфере не приходится ждать.

Законодателям нужно не только принять на внимание некоторые методы работы российских банков, но и частично опыт зарубежных

стран, основываясь на котором, есть возможность усовершенствовать соответствующую внутрибанковскую процедуру.

Можно выделить следующий условный список мероприятий для разработки наилучших методов работы, которые направлены на снижение доли проблемных кредитов [1, с.5] (рис.1):

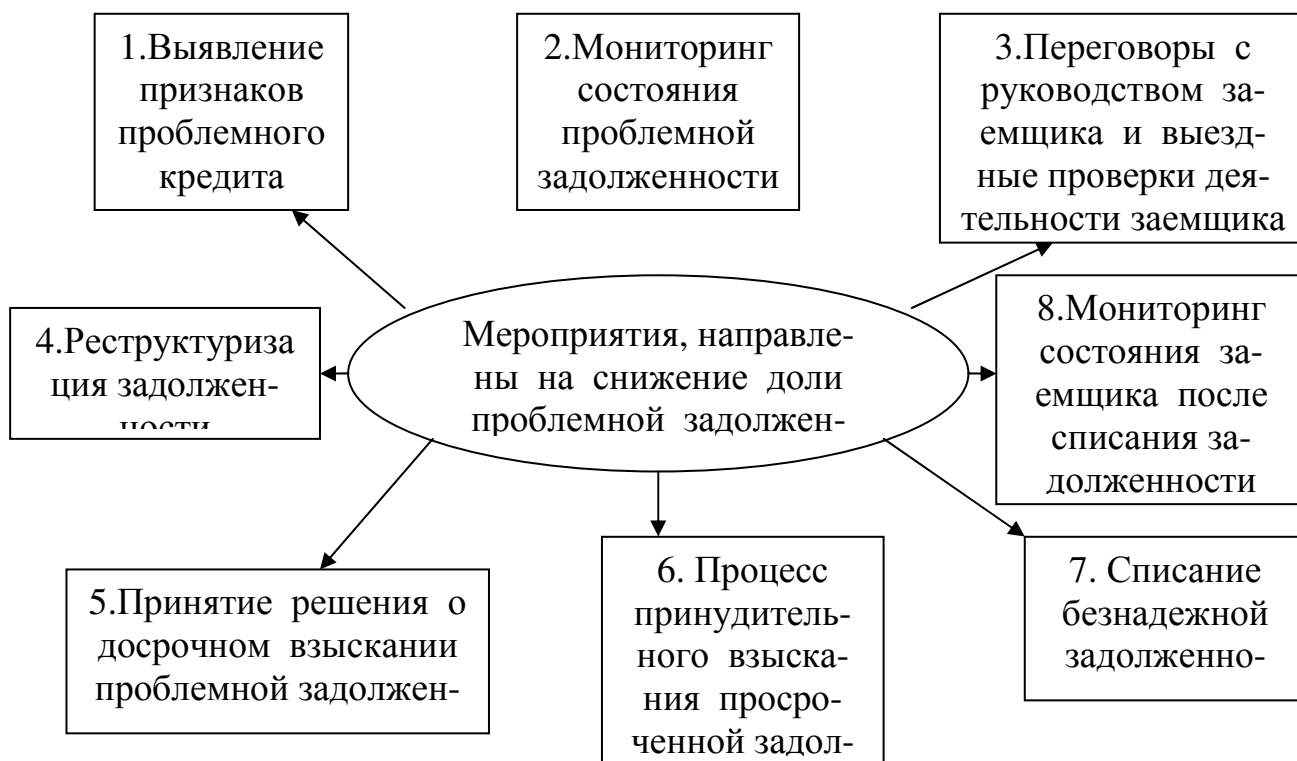


Рис.1 Мероприятия, направленные на снижение доли проблемных кредитов

За время функционирования банковской сферы кредитные организации самостоятельно определили ряд универсальных признаков проблемности кредита, к которым можно отнести следующие из них (табл.1):

Табл. 1- Признаки проблемного кредита

Признаки проблемного кредита:	
1) наличие «просрочки» по основному долгу, наличие «просрочки» по процентам, а также количество дней «просрочки»;	4) проблемы обслуживания кредита, оформленного в другой кредитной организации;
2) частичная или полная утрата заложенного имущества;	5) наличие судебного процесса, инициированного в отношении заемщика, залогодателя или поручителя;
3) установление фактов предоставления банку недостоверной отчетности;	6) изменения в составе руководства.

Опыт зарубежных стран показывает, что процесс взыскания проблемной задолженности носит системный характер. Большое внимание уделяется законодательному регулированию и практике работы с проблемными кредитами в Соединенных Штатах Америки и Великобритании, в которых на протяжении долгих лет устойчиво функционируют коллекторские агентства.

Важный шаг - создание Фондов аккумулирования проблемных долгов. Основная задача таких фондов – это выкуп проблемной задолженности у кредитных организаций, ее последующее обслуживание и, по возможности, рефинансирование на рыночных условиях. Одним из наиболее эффективных механизмов работы с проблемными долгами может стать использование закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФов). Механизмы работы с проблемной задолженностью, которые действуют на данный момент, носят общий характер. Вследствие снижения платежной дисциплины заемщиков и повышения процента просроченных задолженностей, а также отсутствия эффективных способов ее взыскания может произойти «зависание» большинства кредитов и невозможности их фактического погашения.

Меры, которые предпринимает коммерческий банк с целью взыскания проблемной задолженности, следует разделить на судебные и внесудебные. По общему мнению участников кредитного процесса, обращение в суд гораздо менее эффективно, чем внесудебное решение, например путем перепродажи долговых обязательств. В числе судебных и внесудебных мер также можно определить некоторые основные направления работы с проблемным заемщиком. Суммарный объем плохих долгов до сих пор остается основной неизвестной в банковском уравнении.

Задачи совершенствования механизмов работы банков с просроченными кредитами являются дискуссионными и весьма актуальными, требуют постоянного внимания от руководства банка и от органов по банковскому надзору и регулированию.

Таким образом, коммерческим банкам необходимо сформировать свою деятельность таким образом, чтобы процесс кредитования, не связанный с необоснованными рисками, приносил доход, а процесс взыскания был максимально эффективным и не нарушал законные права и интересы клиентов.

Список использованной литературы:

1. Смулов, А.М. Проблемная задолженность: понятие, основные признаки и меры повышения эффективности возврата проблемных кредитов/ А.М. Смулов//Финансы и кредит. – 2012. – №35. – С.3-11.
2. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://termin.bposd.ru>, свободный. (Дата обращения: 17.03.2015г.).

**«РЕЙТИНГ» НАРУШЕНИЙ
ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

Н.А. Ефименко, студентка 4 курса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Ю.А. Ткаченко
*Белгородский государственный технологический университет
им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия*

Многие формальные, непреднамеренные, аномальные ошибки в кадровом делопроизводстве не только ведут к нарушению прав работника, судебным разбирательствам и восстановлению сотрудника на рабочем месте по решению суда, но и заканчиваются для работодателя административной ответственностью [4].

В трудовом споре главную роль играют правильно и своевременно составленные документы.

Среди популярных нарушений в области трудового права можно выделить следующие.

1. Ошибки, которые допускаются при принятии локальных актов (внутрифирменных стандартов) организации.

Работодатели иногда считают, что любой приказ является локальным актом, однако это не так, например, приказ о премии таковым не является.

Такие акты распространяются не на одного работника, а на неограниченный круг лиц, устанавливают правовые нормы, которые действуют на определенный период.

Существуют определенные требования к их содержанию. Такие документы не должны ухудшать положение работников по сравнению с трудовым законодательством. Если какое-то положение документа ухудшает положение работников, оно признается недействительным и применяться не должно.

2. Ошибки в трудовом договоре с работником.

На практике общей типичной ошибкой работодателей является пренебрежение оформлением трудовых отношений. Это наиболее распространенное нарушение в области трудовых отношений.

Трудовой договор, не оформленный письменно, считается заключенным, если новичок приступил к работе по поручению работодателя или его представителя.

При фактическом допущении работника к работе работодатель обязан оформить с ним трудовой договор в письменной форме не позднее трех рабочих дней со дня фактического допущения к работе [3].

Отсутствие надлежаще заключенного трудового договора, незнание гражданского процесса могут помешать обычному работнику доказать

возникновение трудовых отношений (особенно на стадии до получения первой заработной платы).

Работник должен проверить наименование должности, которая указана в договоре, и убедиться в том, что она имеется в штатном расписании.

В договоре следует правильно указать место работы сотрудника, чтобы в последующем не возникало проблем с его перемещением в другое структурное подразделение в порядке.

3. Ошибки при ведении штатного расписания.

В области ведения штатного расписания допускается много видов ошибочных действий (бездействий):

- отсутствие штатного расписания;
- неутверждение штатного расписания;
- наличие двух и более вариантов штатного расписания;
- подделка штатного расписания, в том числе в виде несоответствия окладов и надбавок реальности или должностям;
- прием на несуществующие должности, на не соответствующие штатному расписанию оклады;
- все виды изменений штатного расписания, направленные на мнимое сокращение штата.

4. Ошибки, допускаемые при оформлении увольнения.

Прекращение трудового договора оформляется приказом (распоряжением) работодателя. На этом этапе ошибки могут быть следующими.

1. Приказ не издавался. Такой случай возможен в небольших организациях, где оформлением трудовых отношений занимается секретарь или бухгалтер. Недостаточность времени, юридическая неграмотность, удаленность от населенных пунктов, где можно получить соответствующую консультацию, например, в государственной инспекции труда, общее халатное отношение к вопросу оформления заключения и прекращения трудового договора - все как в отдельности, так и в совокупности вполне способно привести и к такой ошибке. Неиздание приказа об увольнении может создать риск признания увольнения незаконным.

2. Приказ подписан неуполномоченным лицом. При подписании приказа со стороны работодателя неуполномоченным лицом существует риск признания данного документа незаконным и восстановления уволенного сотрудника на работе. Суд, рассматривая подобные дела, исходит из норм закона и внутренних распорядительных актов работодателя, должностных инструкций. Например, подписывая приказы об увольнении во время отсутствия директора, его заместителя часто даже не подозревают, что без указания на то в учредительных документах и (или) локальных нормативных актах они это делать не вправе. Суд признает такой акт незаконным и, соответственно, восстанавливает сотрудника на работе.

3. Издание приказа об увольнении «задним» числом. В этом случае именно в суде при помощи различных доказательств, в том числе показаний свидетелей, устанавливается хронология событий, а увольнение при-

знается незаконным. Поскольку на момент расторжения трудового договора и совершения записи в трудовой книжке самого основания – приказа об увольнении – у работодателя не было.

4. Работник не ознакомлен с приказом об увольнении надлежащим образом. О прекращении трудового договора работник должен быть ознакомлен под личную подпись. По требованию работника работодатель обязан выдать ему надлежащим образом заверенную копию указанного приказа (распоряжения). В случае, когда приказ (распоряжение) о прекращении трудового договора невозможно довести до сведения работника или работник отказывается ознакомиться с ним под личную подпись, на приказе (распоряжении) производится соответствующая запись.

5. Днем прекращения трудового договора во всех случаях является последний день работы работника, за исключением случаев, когда он фактически не трудился, но за ним в соответствии с Трудовым кодексом РФ или иным федеральным законом сохранилось место работы (должность).

5. Несвоевременная выдача трудовой книжки.

Самая обыкновенная формальная ошибка при выдаче трудовой книжки в день увольнения (не успели произвести запись в отделе кадров, или подписать у уполномоченного лица, или поставить печать и попросили прийти завтра) может обернуться судебным спором. В случае, когда в день прекращения трудового договора выдать трудовую книжку работнику невозможно в связи с его отсутствием либо отказом от ее получения, работодатель обязан направить работнику уведомление о необходимости явиться за трудовой книжкой либо дать согласие на отправление ее по почте. Со дня направления указанного уведомления работодатель освобождается от ответственности за задержку выдачи трудовой книжки.

По письменному обращению работника, не получившего трудовую книжку после увольнения, работодатель обязан выдать ее не позднее трех рабочих дней со дня обращения работника.

6. Несвоевременный расчет.

Если работодателем не был произведен окончательный расчет в день прекращения трудового договора, то это является нарушением прав работника и влечет риск взыскания полагающейся работнику суммы, а также процентов по ст. 236 ТК РФ [3].

7. Отказ в выдаче необходимых справок.

На работодателе лежит также обязанность в день прекращения трудового договора выдать работнику справки о сумме заработка за два календарных года, предшествующие году прекращения работы, а также сведений по начисленным и уплаченным страховым взносам обязательного пенсионного страхования.

В целом нарушения, выявляемые за последние три-четыре года, можно классифицировать по нескольким группам, сделав это аналогично разделам ТК РФ.

В заключение, определим рейтинг самых «популярных» нарушений по количеству выявленных в области:

- заключения, изменения и прекращения трудового договора;
- оплаты труда, в том числе при увольнении;
- охраны труда;
- режима труда и отдыха;
- непредоставления гарантий и компенсаций, предусмотренных ТК РФ;
- дисциплины труда и применения взысканий;
- гарантий, предоставленных ТК РФ отдельным категориям работников;
- повышения квалификации;
- нарушений при принятии локальных нормативных актов;
- исполнения требований законодательства при применении иностранной рабочей силы.

Отметим, что количество трудовых споров растет год от года. При этом если раньше работники сначала шли к государственному инспектору труда за помощью, разъяснениями законодательства и восстановлением справедливости, то теперь очень часто они обращаются напрямую в суд.

А это подразумевает совершенно другие санкции и иные последствия, поэтому не стоит доводить дело до суда.

Список используемой литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [принят Государственной Думой 22 декабря 1995 г., с изменениями и дополнениями по состоянию на 23 июля 2013 г.] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Трудовой кодекс Российской Федерации [принят Государственной Думой 21 декабря 2001 г., с изменениями и дополнениями по состоянию на 23.07.2013 г.] // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 1 (ч. 1) ст. 3.
3. Сальникова, Л. В. Ошибки работодателя, сложные вопросы применения Трудового кодекса РФ. / Л. В. Сальникова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013.
4. Снегирева, Л. И. Типичные ошибки при применении трудового законодательства. / Л. И. Снегирева // Бухгалтерский учет. – 2014. - №10.
5. Ткаченко, Ю.А. Организация внутреннего контроля промышленного предприятия в условиях инновационного развития экономики России: монография. / Ю.А. Ткаченко, И.А. Слабинская, Т.Н. Гущина. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 59 с.

**НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ - НОВАЯ ФОРМА
НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ**

Н.А. Ефименко, студентка 5-го курса

Научный руководитель: канд. экон. наук., доц. Т.Н. Ковалева
*«Белгородский инженерно-экономический институт»,
г. Белгород, Россия*

Суть налогового мониторинга заключается в том, что налогоплательщик еще до подачи налоговой декларации может разрешить спорные вопросы налогообложения. В свою очередь, налоговый орган в режиме реального времени получает доступ к данным бухгалтерского и налогового учета налогоплательщика и может проверять правильность и своевременность отражения хозяйственных операций налогоплательщиком для целей налогообложения.

Предметом налогового мониторинга являются правильность исчисления, полнота и своевременность уплаты (перечисления) налогов и сборов, обязанность по уплате (перечислению) которых в соответствии с НК РФ возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) – организацию.

Данная тема актуальна, потому как внедрение налогового мониторинга на постоянной основе может способствовать сокращению затрат на проведение налоговых проверок, судебных издержек в связи с сокращением налоговых споров, а также способствовать повышению уровня правовой культуры налогоплательщиков по уплате налогов.

Для организаций, участвующих в проведении налогового мониторинга, положительной стороной является то, что за период, в отношении которого осуществляется налоговый мониторинг, не проводятся выездные налоговые проверки и налоговые декларации не подлежат камеральным проверкам.

Еще одним важным вопросом при проведении налогового мониторинга, если не самым главным с технической точки зрения, является вопрос информационного взаимодействия между организацией и налоговым органом. Для этого ФНС должна утвердить форму и требования к регламенту информационного взаимодействия.

Налоговый кодекс определяет следующие правила, при одновременном соблюдении которых организация вправе обратиться в налоговый орган с заявлением о проведении налогового мониторинга:

- совокупная сумма НДС, акцизов, налога на прибыль организаций и НДСП, подлежащих уплате в бюджетную систему РФ за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, без учета налогов, подлежащих уп-

лате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, составляет не менее 300 млн. руб.;

- суммарный объем полученных доходов по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, составляет не менее 3 млрд. руб.;

- совокупная стоимость активов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации на 31 декабря календарного года, предшествующего году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, составляет не менее 3 млрд. руб.

Налоговый орган вправе отказать организации в проведении налогового мониторинга в случае несоблюдения условий для его применения, в т. ч. несоответствия организации установленным требованиям, а также непредставления необходимых документов в соответствии с требованиями, определенными НК РФ и подзаконными актами.

В ходе налогового мониторинга налоговые органы в случае выявления противоречий между сведениями, содержащимися в представленных документах (информации), либо выявлением несоответствия сведений, представленных организацией, сведениям, содержащимся в документах, имеющихся у налогового органа, налоговый орган сообщает об этом организации с требованием представить в течение пяти дней необходимые пояснения или внести соответствующие исправления.

В случае если по результатам рассмотрения представленных организацией пояснений или при их отсутствии налоговый орган установит факт неправильного исчисления (удержания), неполной или несвоевременной уплаты (перечисления) налогов и сборов, налоговый орган обязан составить мотивированное мнение.

Мотивированное мнение налогового органа - новый вид документа, в котором отражена позиция налогового органа по вопросам правильности исчисления (удержания), полноты и своевременности уплаты (перечисления) налогов и сборов. Форма такого документа также будет разработана ФНС России.

Мотивированное мнение может быть составлено как по инициативе налогового органа, так и по инициативе (запросу) налогоплательщика. Налогоплательщик вправе согласиться или не согласиться с мотивированным мнением.

В случае согласия с организацией уведомляет налоговый орган, которым составлено это мотивированное мнение, в течение одного месяца со дня его получения с приложением документов, подтверждающих выполнение указанного мотивированного мнения (при их наличии). Выполнение мнения осуществляется путем учета изложенного мнения в налоговом учете, подачи уточненной декларации или иным способом.

В случае несогласия, также как и в случае получения акта налоговой проверки, организация направляет разногласия. На основании данных до-

кументов в дальнейшем инициируется и проводится взаимосогласительная процедура в ФНС России.

По результатам данной процедуры ФНС России уведомляет организацию об изменении мотивированного мнения либо оставлении мотивированного мнения без изменения. В свою очередь организация уведомляет налоговый орган о согласии (несогласии) с мотивированным мнением с приложением документов, подтверждающих выполнение указанного мотивированного мнения (при их наличии).

На первом этапе в режиме налогового мониторинга смогут работать только очень крупные организации, но не исключено, что через несколько лет критерии будут изменены и данным правом смогут воспользоваться представители среднего и даже мелкого бизнеса.

По оценкам представителей ФНС, максимально под налоговый мониторинг может попасть около 2 тыс. плательщиков, соответствующих названным критериям. Но многие пока не готовы к новым методам администрирования.

В завершении следует отметить, что данная форма контроля предполагает существенно большую степень доверия и открытости между налоговыми органами и налогоплательщиками, постоянное осуществление контроля со стороны налоговых органов, но в тоже время большую уверенность в правильности организации налогового учета и исчисления (уплате) сумм налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации.

Список используемой литературы:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)

2. Федеральный закон от 04.11.2014 N 348-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации»

3. Полякова, О. В. Новый вид взаимодействия с налогоплательщиками: налоговый мониторинг. / О. В. Полякова // Налоговая проверка. – 2015. – № 2.

4. Чистякова, Л. А. Налоговый мониторинг – новая форма налогового контроля в РФ. / Л. А. Чистякова // Налоговый вестник. – 2014. - № 12.

МЕТОДИКИ РЕЙТИНГОВОГО АНАЛИЗА

Н.А. Ефименко, студентка 4-го курса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент О.Б. Бендерская
ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова», Белгород, Россия

Рейтинги являются инструментом сравнения большого количества объектов. Рейтинги предприятий позволяют выявить наиболее крупные компании, сравнить предприятия одной и той же отрасли или региона как по одному, так и по нескольким показателям их деятельности.

Под рейтинговой оценкой понимается место, которое предприятие занимает в классификации, получаемой в ходе осуществления рейтинговой процедуры.

Итогом рейтингового анализа может быть привлечение новых инвесторов, улучшение имиджа компании на рынке и расширение клиентской базы. Также наличие рейтинга значительно повышает привлекательность компании для контрагентов.

Обычные рейтинги составляют по значению какого-либо одного показателя. Или делают основной рейтинг по важнейшему показателю, а в дополнение составляют рейтинги тех же объектов по другим показателям. Это не очень удобно для всесторонней оценки объектов. Например, инвестор ищет компанию для вложения своих средств в ее акции. При этом его интересуют разные характеристики: рентабельность и платежеспособность компании; доходность и надежность ее акций и т. д. Рейтинг, составленный в совокупности по всем интересующим потенциальных инвесторов показателям позволил бы инвесторам определить компанию, оптимальную по всей совокупности показателей [5, с. 107].

Комплексный сравнительный анализ финансового положения предприятия предполагает следующие этапы:

- 1) сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период;
- 2) обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия;
- 3) расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- 4) классификация – ранжирование предприятий.

Если для ранжирования используются несколько показателей, то следует применять специальные математические методы. Среди них известны: таксонометрический, суммы мест, «эталонного предприятия», «удачливого конкурента», ранжирования альтернатив, расстояний и др. Все эти методы называют методами расчета комплексной оценки, так как

основная их идея – конструирование искусственного показателя, представляющего собой комбинацию нескольких экономических показателей. Изначально эти методы были разработаны для сведения многомерных сравнений к одномерным, однако весьма плодотворно их применение и для построения рейтингов.

Согласно [5, с. 95], существует несколько методов расчета комплексной оценки:

- метод сумм;
- метод суммы баллов;
- метод суммы мест;
- метод расстояний;
- метод оценки уровня.

Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния организации можно осуществить по методу расстояний, предложенному А.Д. Шереметом и Е.В. Негашевым [9].

1. Исходные данные представляются в виде матрицы (a_{ij}) , т.е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а по столбцам – номера организаций ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

2. По каждому показателю находится максимальное значение, которое заносится в столбец условной эталонной организации ($m + 1$).

3. Исходные показатели матрицы a_{ij} стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонной организации по формуле

$$x_{ij} = a_{ij} / \max_{a_{ij}}.$$

4. Для каждой анализируемой организации значение ее рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1 \pm x_{1j})^2 + (1 \pm x_{2j})^2 + \dots + (1 \pm x_{nj})^2}.$$

5. Организации упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет организация с минимальным значением R_j .

Н.П. Кондраков [8] оценку структуры баланса и платежеспособности проводит на основе стандартизированных значений двух показателей:

- коэффициента текущей ликвидности ($K_{т.л.}$);
- коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными источниками ($K_{сос.}$).

Стандартизированные значения коэффициентов определяются путем деления на установленную норму:

$$K_{т.л.}^c = (K_{т.л.} \text{ фактич}) / 2,$$

$$K_{сос.}^c = K_{сос.} \text{ фактич} / 0,1.$$

Затем определяется рейтинговое число для каждой организации по формуле

$$R = \sqrt{(1 - K_{т.л.}^c)^2 - (1 - K_{сос}^c)^2}.$$

Р. С. Сайфулин и Г. Г. Кадыков [2, с. 76] предложили использовать для быстрой оценки финансового состояния рейтинговое число R. Авторы предлагают использовать 5 показателей, наиболее часто применяемых и полно характеризующих финансовое состояние:

- 1) коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками;
- 2) коэффициент текущей ликвидности;
- 3) интенсивность оборота авансируемого капитала;
- 4) коэффициент менеджмента (эффективность управления предприятием);
- 5) рентабельность собственного капитала.

Рейтинговое число, определяемое на основе пяти вышеуказанных коэффициентов, выглядит следующим образом:

$$R = 2 * K_{сос} + 0,1 * K_{т.л.} + 0,08 * KI + 0,45 * KM + KP.$$

Финансовое состояние предприятия с рейтинговой оценкой менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.
2. Бендерская О.Б. Кредитный анализ: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. – 170 с.
3. Бендерская О.Б. Метод оценки уровня и его особенности / О.Б. Бендерская // Белгородский экономический вестник. – 2007. – № 2 (46). – С. 75-77.
4. Бендерская О.Б. Новые показатели и методика комплексной оценки для анализа и управления платежеспособностью предприятий / О.Б. Бендерская, А.И. Анисимов // Белгородский экономический вестник. – 2013. – № 4 (72). – С. 63-83.
5. Бендерская О.Б. Теория экономического анализа: учебник / О.Б. Бендерская, И.А. Слабинская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. – 252 с.
6. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.
8. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. Учебник. / Н. П. Кондраков. – М.: Проспект, 2013.
9. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2010.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

М.Г. Жданова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Л.Н. Кравченко
*ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический
университет им. В. Г. Шухова», Белгород, Россия*

В современных условиях экономическая безопасность приобретает первостепенное значение. Важность и необходимость обеспечения экономической безопасности российской экономики декларируется в более чем 500-х государственных нормативно-правовых актах разного уровня. В то же время вопросы обеспечения инвестиционной безопасности национальной экономики не нашли должного отражения в официальных и научных источниках.

Анализ научной литературы позволил установить, что инвестиционная безопасность не рассматривается как автономный вид экономической безопасности. Прорабатывается безопасность отдельных инвестиционных процессов, но нет надлежащего теоретического обоснования содержания и алгоритм обеспечения инвестиционной безопасности. Из этого можно сделать вывод, что актуальной задачей является комплексное теоретическое исследование инвестиционной безопасности национальной экономики, ее обеспечения и государственного регулирования.

Инвестиционная безопасность и инвестиционные процессы в рыночной экономике – один из наиболее сложных и динамичных объектов исследования. Это связано со сложностью прогнозирования, т.к. постоянные изменения спроса, стоимости капитала, внутренних показателей функционирования экономических субъектов отражаются, прежде всего, на объемах и направленности инвестиционной деятельности.

Исследование особенностей состояния инвестиционной безопасности в Российской Федерации считаем целесообразным осуществлять со следующих позиций.

Во-первых, оценку необходимо проводить от текущей инвестиционной безопасности к перспективной.

Во-вторых, состояние инвестиционной безопасности такой крупной экономики, как российская, целесообразно рассматривать фрагментарно – от отдельных субъектов, отраслей и территорий к общему состоянию.

В-третьих, требуется оценить, прежде всего, три базовые составляющие объектов инвестиционной безопасности национальной экономики как части экономической: устойчивость, независимость и способность к развитию, соответственно.

В-четвертых, исследование необходимо проводить в соответствии с инвестиционным циклом: общее инвестиционное состояние, оценка формирования инвестиционного ресурса, инвестирования, получения и распределения результатов инвестиционной деятельности.

Первым этапом инвестиционной деятельности является формирование ресурса для дальнейшего инвестирования, что в масштабах страны оценивается как валовое накопление. В России норма накопления превысила 20%, что сопоставимо с развитыми странами, однако большинство из них (как и стран Восточной Европы) вышли на такой уровень более 10 лет назад. Обобщенно, для эффективного накопления необходима реализация двух взаимосвязанных факторов: положительная динамика доходов. На микроуровне оценить конкретную ситуацию сложнее, требуется оценка конкурентной среды, кредитных и налоговых отношений, взаимодействия между владельцами, распорядителями (менеджерами) и пользователями объектов собственности и ряда других факторов. Главную роль в формировании благоприятного воздействия на инвестиционную деятельность данных факторов играет государство. Фирмы и домохозяйства вынуждены приспособливаться к существующим условиям инвестиционных процессов (инвестиционному климату), часто ценой дополнительных издержек и потерь, что, конечно, отражается на объемах и направленности инвестиционной деятельности, прежде всего накопления. Для российского правительства на первом плане стоит вопрос макроэкономической стабилизации, а лишь затем конкурентная среда и инвестиционное благоприятствование. Однако, как показал польский опыт, даже в условиях макростабильности могут пройти десятилетия, прежде чем начнется рост реальных инвестиций. В качестве скрытых собственников часто выступают представители государственного управления, муниципальных властей, криминала, которые не могут легализоваться в принципе и поэтому проводят политику извлечения ренты, не только не стимулируя накопление, но и уходя от налогов, что делает невозможным эффективную инвестиционную деятельность компании в будущем. Здесь кроется и еще одна проблема - неизвестность собственника делает его нелегитимным в глазах общества, помноженный на низкий уровень жизни и практически отсутствие инвестиционных объектов собственности у населения, этот фактор отодвигает вопрос «снятия масок» даже для тех собственников, кто хочет этого, на неопределенное будущее.[4]

Государство для решения проблемы эффективности собственности выбрало наиболее быстрый путь — прямую или косвенную национализацию крупных компаний в важнейших сегментах национальной экономики, чем еще более усугубило проблему конкуренции. Таким образом, в социально-экономической системе России не удалось на должном уровне совместить процессы создания и развития эффективной рыночной собственности и конкуренции. Формирование легитимного, эффективного собственника, ориентированного на развитие предприятия и развитие инвести-

ционных ресурсов, а не извлечение ренты, происходит слишком медленно, со значительными социально-экономическими издержками, на фоне ослабления конкурентной борьбы и нестабильности инвестиционного климата.

Для оценки состояния и обеспечения инвестиционной безопасности России необходимо прояснить ряд принципиальных моментов соотношения с вненациональными субъектами инвестиционной деятельности. Прежде всего, вопрос независимости в инвестиционных отношениях определяется возможностями принятия управленческих решений. Поэтому необходимо определить, кого можно считать иностранным инвестором, рассмотреть принципиальные различия прямых и портфельных инвестиций,.

Однако, несмотря на противоположные оценки, становится возможным выделить безусловные «точки влияния» иностранного капитала на национальную экономику: 1) финансовая сфера и распределение; 2) занятость и доходы населения; 3) организация труда и бизнеса; 4) технологии и научно-технический прогресс (НТП); 5) механизм и динамика конкуренции; 6) интеграция национального хозяйства в мировую экономику.

В настоящее время России присвоены следующие рейтинги агентства Standard and Poor's: «ruAAA» (рейтинг по национальной шкале - означает, что на уровне РФ государство, обладает исключительно высокими возможностями выплаты процентов по долговым обязательствам), «BBB+» (долгосрочный кредитный рейтинг - платежеспособность РФ на данный момент считается удовлетворительной), «А-2» (краткосрочный кредитный рейтинг: Россия обладает высокими возможностями по погашению краткосрочных долговых обязательств, но эти возможности более чувствительны к неблагоприятным экономическим условиям).[6]

Говоря о правовом регулировании инвестиционной деятельности в Российской Федерации, следует отметить, что оно осуществляется двумя законодательствами: специальное законодательство и гражданское и хозяйственное. Инвестиционное законодательство контролирует и направляет порядок привлечения отечественных и иностранных инвестиций. Нормативно-правовые акты субъектов Федерации в области инвестиционной деятельности в своей основе направлены на предоставление дополнительных льгот и бюджетных гарантий инвесторам.[2]

В сложившейся рыночной системе главной задачей государства является создание благоприятных условий для активизации частных инвестиций при ограничении своей функции непосредственного инвестора. Однако российская экономическая практика показывает, что рыночная экономика требует для стабилизации более активного участия государства.[2]

Сегодня можно отметить некоторые пути совершенствования инвестиционной политики Российской Федерации с целью повышения инвестиционной привлекательности:

- создание системы информирования потенциальных иностранных инвесторов о политике государства по привлечению инвестиций;
- внесение предложения в Государственную Думу о праве законодательной инициативы регионов для внесения изменений в федеральное законодательство;
- ужесточение средств борьбы с коррупцией и экономическими преступлениями. [5]

Кроме того, необходимо для улучшения инвестиционного климата страны снизить операционные барьеры, объединить усилия в направлении инновационного развития, повысить привлекательности регионов, совершенствовать бизнес-образование.

В заключении следует сказать, что жизнеспособность и процветание любой социально-экономической системы в значительной степени зависит от рациональной инвестиционной политики. Эта политика затратная и рискованная по определению. Инвестиций не бывает без затрат – сначала необходимо вложить средства, и лишь в дальнейшем, если расчеты были верны, сделанные затраты окупятся. Невозможно предугадать все обстоятельства, ожидающие инвестора в будущем, - всегда существует ненулевая вероятность того, что сделанные инвестиции будут полностью или частично утрачены. Но, несмотря на это, инвестиционная деятельность – это интересная, важная и сложная проблема, которую невозможно полностью показать и раскрыть всю ее сущность в одной работе, но которая очень важна для развития экономики как внутри страны, так и на мировом уровне: достаток завтрашнего дня создается сегодняшними инвестициями.

Список используемой литературы:

1. Закон РФ «О безопасности» от 05.03.1992, №2446-1 (в редакции от 26.06.2008 №103-ФЗ) // Справочная правовая система «Гарант».
2. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 №160-ФЗ (в редакции от 29.04.2008 №58-ФЗ) // Справочная правовая система «Гарант».
3. Богомолов В.А. Экономическая безопасность : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
4. Наука-XXI : [Электронный ресурс] // Концепция национальной безопасности Российской Федерации, 2014. URL: <http://www.naukaxxi.ru/kontseptsiya-natsionalnoy-bezopasnosti-rossiyskoy-federatsii/> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 21.02.2015).
5. Международное рейтинговое агентство Standard and Poor's : [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.standardandpoors.com/home/ru> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 21.02.2015).
6. Метелев С.Е. Национальная безопасность и приоритеты развития в России : социально-экономические и правовые аспекты / С.Е. Метелев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
7. Россия в цифрах - 2013: краткий стат. сб. / Росстат. - М., 2013.

ПЕРЕХОД РОССИИ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ПЛАТЕЖНУЮ СИСТЕМУ

Е.Ю. Захарова, студентка 3 курс

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

С точки зрения экономической теории, национальная платёжная система – один из ключевых механизмов реализации денежно-кредитной и бюджетной политики в Российской Федерации, обеспечивающий её доминирующую роль в экономике.

Россия приступила к созданию современной платежной системы с большим отставанием от других развитых стран. Это позволило использовать самые современные технологические и организационные решения, «перешагнуть» ряд этапов, прохождение которыми другими странами было продиктовано эффектом консерватизма - необходимостью считаться с традициями и привычками пользователей платежными услугами. Прорыв в технологической области порождает множество проблем в сфере законодательного регулирования и организационного оформления национальной платежной системы.

Для создания системы электронных платежей необходимо было построить развитую систему связи, охватывающую все подразделения расчетной сети Банка России. Нужно было создать соответствующие прикладные программные комплексы, разработать методологию и нормативную документацию, включая введение банковских идентификационных кодов (БИК) и систему их сопровождения, которая соответствующим образом будет модернизировать центры обработки информации. Большинство из этих задач были успешно решены: были созданы программно-технические комплексы и телекоммуникационные системы, позволившие почти повсеместно в Российской Федерации внедрить электронные технологии проведения платежей.

Вскоре, произошло окончательное утверждение платежной системы Банка России в качестве ядра национальной платежной системы, которые определяют стандарты проведения платежей внутри страны и роль остальных ее участников. Банк России закрепил свои позиции как орган, координирующий, регулирующий и лицензирующий деятельность расчетных, в том числе клиринговых, систем в Российской Федерации. В это время организационно оформились и так называемые частные платежные системы, к которым относятся платежные системы кредитных организаций по корреспондентским счетам, открытым в других кредитных организациях, внутрибанковские платежные системы и платежные системы расчетных небанковских кредитных организаций.

Платежная система Банка России и частные платежные системы действуют на основании Гражданского кодекса Российской Федерации и федеральных законов Российской Федерации, основными из которых являются Законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и «О банках и банковской деятельности». Необходимо отметить, что данные законодательные акты не устанавливают правила функционирования платежных систем и ответственность их участников. Правила проведения операций в различных платежных системах определяются нормативными актами Банка России, ответственность участников расчетов регулируется договорами между участниками и операторами платежных систем.

Новейшие тенденции развития платежных услуг диктуют необходимость формирования гибкого механизма их регулирования, который обеспечивает условия для широкого внедрения электронных технологий, современных платежных инструментов, надежных межбанковских расчетов. При этом основной стратегической целью этого механизма должно быть обеспечение гарантий прав потребителей платежных услуг.

В настоящее время в России активно развиваются и внедряются электронные средства платежа, тем не менее, мы заметно отстаем от зарубежных стран по уровню использования безналичной оплаты в розничной сфере. Прежде всего такая ситуация сложилась вследствие более позднего, чем в других странах, внедрения электронных средств платежа, а также обусловлена некоторыми преимуществами наличных денег по сравнению с их электронными аналогами.

Так, например, в ходе исследования, проведенного экспертами Европейского центрального банка, было установлено, что наличные платежи имеют самые низкие общественные издержки из расчета на одну транзакцию и обеспечивают самую высокую скорость расчетов.

В настоящее время в России наблюдаются довольно высокие темпы прироста количества платежных карт и объема операций, совершаемых с их использованием на территории Российской Федерации.

Банк России постоянно проводит работу по развитию безналичных розничных платежей и ограничению наличного денежного оборота.

Совсем недавно сеть Интернет служила лишь средством быстрого получения информации и пересылки сообщений. Но со временем его возможности стали более многообразными. Активно распространяются финансовые функции. Современный Интернет - это благая среда для интернет-магазинов и онлайн-платежей.

Разумеется, банки также обратили свое внимание на онлайн-сферу экономики. Большинство из них уже разработали и запустили системы интернет-банкинга в качестве дополнительной услуги, которая дает возможность производить основную часть банковских операций посредством Всемирной сети.

Проблема очередей, всегда была «головной болью» Сбербанка, закономерно, что он одним из первых создал полнофункциональный интернет-

банк, который получил название «Сбербанк Онлайн», и теперь Банк стремится передать ему как можно больше операций.

Можно обозначить несколько ключевых моментов в пользу создания платёжной системы внутри страны. Основа национального богатства любой страны – внутренний рынок. Экономический рост России пока обеспечивается высокими ценами на нефть, газ, металлы или удобрения. Однако нельзя не замечать медленной экспансии глобальных иностранных компаний, предоставляющих потребителю самые нужные, в данном случае финансовые, услуги. С одной стороны, хорошо, что Россия интегрирована в мировую экономику. Но с другой, это регулярные многомиллиардные потери доходов бюджета и утрата экономической и политической безопасности [3].

В качестве альтернативы созданию национальной платёжной системы рассматривается, в частности, переход с американской платёжной системы на молодую, но достаточно успешную китайскую.

Но использование китайской платёжной системы UnionPay или системы какой-либо другой страны также небезопасно. Китай, как и США, регулирует свою платёжную систему, и в случае возникновения у регулятора каких-либо претензий её использование может быть ограничено. Собственная платёжная система представляется более безопасной, кроме того, её доходы будут оставаться в России.

Развитие собственной платёжной системы потребует больших усилий и затрат, однако в конечном итоге именно на этот путь нас толкает ситуация с Visa и MasterCard. Проект однозначно перспективный, а окупаемость его не вызывает сомнений. На текущий момент практически 95 % выпущенных в России карт обрабатывается за рубежом. Это значит, что информация по всем платежам, покупкам и перерасчётам поступает за границу. Кроме того, комиссия, которая взимается в размере 1,5–2 % за оказание услуги, поступает не нашей экономике, а иностранной. Национальная платёжная система будет обеспечивать не только более привлекательные тарифы, но и безопасность и независимость по отношению к каким-либо санкциям со стороны других государств. Работа исключительно с наличными не является альтернативой, как сказано выше: большинство российских потребителей уже осознали удобство хранения и использования дебетовых и кредитных карт и вряд ли смогут вернуться к «устаревшему» наличному расчёту.

При обсуждении достоинств и недостатков собственной платёжной системы подчёркивается неоднозначность мнений по поводу того, на какой платформе она будет работать. Здесь логичнее всего использовать уже работающую систему «ПРО100», на которой в настоящее время основано действие универсальной электронной карты, но этот вариант вряд ли будет оптимальным для большинства банков. Представители коммерческих банков заявляют, что если сделать расчётным центром системы Сбербанк (что предполагает «ПРО100»), то это нарушит принцип конкуренции. Потому что все банки, которые вступят в данную систему, будут вынуждены от-

крывать корсчета в Сбербанке и вести все расчёты через него, хранить там определённые средства. В самом Сбербанке эту ситуацию видят иначе: как заявил его руководитель Герман Греф, в данной системе не будет ни одного контролирующего банка, а всем желающим банкам будет предложено войти в состав уставного капитала.

По мнению экспертов, риски прекращения операций по картам по внешнеполитическим причинам могут быть нивелированы благодаря построению межхостовых соединений между банками. Межхостовое соединение позволяет организовать расчёты по карточкам между банками фактически внутри страны. Если будут созданы подобные хосты, то расчёты будут на 95 % замкнуты на национальном уровне.

Переход на новую систему, конечно, займёт определённое время. Сейчас все привыкли к пользованию довольно широким спектром разных карт, однако эффект ожидается значительный: деньги будут обращаться внутри страны, угрозы со стороны политических противников не будут иметь особого значения. Постепенно на карту с патриотичным названием «Рускарт» или «Роскарт» смогут перейти граждане, которые хотят, чтобы их деньги не зависели от международных политических конфликтов.

Противники введения НПС утверждают, что появление единого национального «пластика» доставит неудобства и повлечёт за собой дополнительные расходы. Но на самом деле при собственной платёжной системе зарплату и другие доходы можно будет тратить по всей стране с одной пластиковой карты во всех банках, магазинах и пунктах приёма платежей без комиссий и прочего.

Кроме того, высказываются предложения о том, чтобы создать не просто общенациональную банковскую карту, но и электронное удостоверение личности, медицинский страховой полис, пенсионное свидетельство, проездной билет и т. п. Всё это призвано обеспечить удобства для пользователей системы и избежать дополнительных издержек.

Таким образом, запуск национальной платёжной системы может значительно оздоровить финансовое состояние российской экономики и сделать её менее зависимой от внешних факторов (экономических кризисов, обострения международной обстановки, блокирования пластиковых карт, выпущенных российскими банками, введения экономических санкций и даже войны). Так что подобная новация – веление времени.

Список используемой литературы:

1. Дробозина Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит.: учебник для вузов. / Л.А. Дробозина. – М. : ЮНИТИ, 2011. – 454 с.
2. Ионов В.М. Наличное денежное обращение: основные тенденции развития. // Деньги и кредит, 2012, № 4, С. 42.
3. Слабинская, И.А. Бухгалтерский учет в 10 ч. Ч.3 Учет денежных средств: учебное пособие И.А. Слабинская, Е.Л. Атабиева, Д.В. Слабинский, Т.Н. Ковалева. - Белгород, Изд-во БГТУ, 2012. - 228 с.

**ОСОБЕННОСТИ АУТСОРСИНГА КАК ФОРМЫ
ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ И СОВРЕМЕННОГО
МЕТОДА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА**

Ю.С. Иевлева, студентка, 5 курс

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Современная рыночная конъюнктура постоянно изменяется и совершенствуется, и диктует для участников рынка новый план действий. Жесточайшая конкуренция, быстрое развитие технологий - все это требует огромных экономических ресурсов и материальных затрат. В таких условиях необходимо задумываться о повышении эффективности деятельности предприятия, снижении затрат на производство, улучшения качества выпускаемой продукции.

На сегодняшний день существует множество форм развития бизнеса, но новой и достаточно эффективной формой ведения бизнеса является аутсорсинг - это передача сторонней организации части выполняемых функций или даже целиком отдельного бизнес-процесса. Передача на аутсорсинг позволяет сконцентрироваться на стратегических и основных и важных функциях предприятия, при этом уменьшить издержки и приспособляемость к новым технологиям, увеличить надежность и отказоустойчивость процессов, выполняемых аутсорсером.

Аутсорсинг начал развиваться в США всего лишь 20 лет назад в сфере информационных технологий, а затем распространился и на традиционные виды бизнеса. Как видно, это одно из самых молодых направлений развития бизнеса. Этим обусловлен тот факт, что в российских условиях аутсорсинг только начал формироваться как способ ведения конкурентной борьбы, чем и обосновывается его особая актуальность. Между тем, в современных условиях это один из наиболее быстро развивающихся видов предпринимательской деятельности. Задача построения эффективных аутсорсинговых структур на высококонкурентных рынках представляется значимой для большинства российских производственно-торговых фирм.

Понятие аутсорсинга в российском законодательстве отсутствует. Термин «аутсорсинг» заимствован из английского языка. Аутсорсинг (от англ. outsourcing: внешний источник) – передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции

по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Становясь потребителем аутсорсинговых услуг, организация-заказчик получает возможность сосредоточиться на основном бизнесе, поскольку договор аутсорсинга, заключается именно по непрофильным направлениям деятельности организации. Между организацией-заказчиком и аутсорсинговой организацией заключается гражданско-правовой договор, предметом которого является предоставление услуги или выполнение работы.

По сути дела, прибегая к услугам аутсорсера, организация– заказчик в его лице получает как бы дополнительное структурное подразделение организации, которое в то же время остается от него юридически независимым.

Исходя из своих целей и имеющихся ресурсов, каждая организация сама решает отдавать ту или иную часть собственного бизнеса на аутсорсинг, или выполнять ее самостоятельно. Определяющим фактором, конечно же, является сравнение экономической эффективности обоих вариантов.

Аутсорсинг имеет свои положительные и отрицательные стороны. Выделяются следующие положительные стороны аутсорсинга.

1. Повышение качества. Компании не часто имеют возможность самостоятельного обеспечения всех этапов производственного процесса. Во многих странах с развитой экономикой в последнее время отдают предпочтение производственной специализации – компании специализируются на определенном бизнес-процессе, и за счет этого обеспечивается высокое качество и относительно низкие цены. Повышение уровня качества продукции, достигается также путем строгого соответствия с индустриальным стандартом и сертификации производственных процессов.

2. Экономия ресурсов и снижение затрат. Для многих российских компаний в условиях жесткой конкуренции все острее встает проблема модернизации производственных технологий, обновления модельного ряда, успешного продвижения продукции на рынке. Для обеспечения экономии кадровых и финансовых ресурсов, предприятия передают отдельные виды производства сторонним компаниям, и за счет этого получают возможность развития приоритетных направлений. Аутсорсинг значительно влияет на снижение издержек, так как расходы на обслуживание бизнес-процесса распределяются пропорционально между всеми заказчиками (режим квантования).

3. То что производительность труда в США примерно в пять раз выше, чем в России, объясняется, помимо отличий в технологиях, различием в подходах к бизнесу. Именно благодаря развитию аутсорсинга на Западе профессионалы получают возможность сконцентрироваться на выполнении своей основной работы, тем самым повышая производительность труда.

4. Доступ к передовым технологиям. Сложно профессионально быть в курсе дела, осуществляя деятельность на динамично развивающемся рынке. Постоянно происходит смена технологий проектирования, применения материалов и компонентов. Рационально поручить эту работу специалистам. Узкоспециализированная компания отличается гибкостью и раньше любой отраслевой фирмы знакомится с нововведениями.

5. Обеспечение эффективности производства. Известно, что в последнее время, как в России, так и за рубежом, происходит повсеместное удорожание рабочей силы. Исконно в России была распространена ручная сборка, считающаяся выгодным вложением капитала. Но если рассматривать этот вопрос с позиции крупных городов, то это мнение является ошибочным. Не следует упускать из внимания, оценивая рациональную долю ручного труда, и фактор должной квалификации персонала, особенно при посменной работе. Например при составлении бизнес-планов и расчета сроков окупаемости электронных производств, не рекомендуется принимать в расчет фактор стоимости рабочей силы поскольку он нестабилен и имеет тенденцию к постоянному росту. Вследствие этого, Западные компании – производители электронных изделий стремятся в ближайшем будущем полностью избавиться от ручного труда при сборке печатных плат. Согласно данным исследователей рынка дефекты, приобретенные как в результате ручной сборки разнообразных составляющих, так и при автоматизированном монтаже на большом производстве, стоят огромных финансовых затрат. Как дополнительное преимущество выступает условие прозрачности расчета цены, выставляемой контрактным производителем. Работчик видит стоимость компонентов, стоимость использования производственных автоматических линий, стоимость труда и долю прибыли, которая позволяет профессионально делать свое дело контрактному производителю. Нелегко набрать штат не только достойных топ – менеджеров, но и дисциплинированных рабочих.

При принятии решения внедрения аутсорсинга, необходимо учитывать следующие негативные стороны.

1. Понижение уровня экспертных знаний. Аутсорсинг какой-либо функции приводит к тому, что в этой области устаревают и сходят на минимум внутренние экспертные знания. Предприятие, передающее свои функции, становится частично или полностью зависимо от сервисного учреждения, что, несомненно, повышает его уязвимость.

2. Изменение внутренней политики (организации). Компании придется разработать новую или несколько видоизменить существующую политику предприятия и организацию бизнеса, для осуществления эффективного взаимодействия с поставщиком услуг.

3. Моральное состояние персонала. Отношение персонала предприятия к аутсорсингу играет немаловажную роль в процессе его реализации. Это объясняется тем, что в период перехода на аутсорсинг, как правило,

происходит реорганизация – перераспределение, переподготовка или увольнение специалистов определенной отрасли.

4. Утечка информации. Необходимо учитывать, что при передаче на аутсорсинг одновременно нескольких важных для предприятия функций возникает реальный риск утечки информации.

5. Потеря контроля над собственными ресурсами. Происходит отрыв руководства от части деятельности компании, вследствие чего возникает риск принятия неадекватных решений. В момент заключения договора аутсорсинга, может наблюдаться снижение производительности собственных сотрудников. Так как они расценивают аутсорсинг со своей позиции, как причину передачи части персонала сторонней компании и увольнений.

6. Неожиданное расторжение контракта аутсорсером. Отказ от оказания услуг или банкротство аутсорсера, влечет за собой острую необходимость срочного поиска новых партнеров.

Наряду с перечисленными недостатками, существует вероятность увеличения издержек при стремлении сосредоточиться на основной деятельности. Передавая второстепенные функции, при недобросовестности аутсорсера, предприятие может пострадать из-за снижения качества продукции или услуг. Подобное возможно только при отсутствии на рынке достаточной конкуренции, когда аутсорсер практически единственный во всех лицах, что дает ему возможность диктовать любые условия. Заключая контракт, он понимает, что клиент не сможет найти другого поставщика услуг и будет не очень тщательно следить за качеством выполнения работы.

Аутсорсинг в России может быть интересен самому широкому кругу компаний, но при этом у разных компаний могут быть различные причины этого интереса. Например, нефтяная компания, имеющая дочерние подразделения в регионах. При этом каждая из «дочек» ведет учет и предоставляет отчетность по-своему, что затрудняет консолидацию отчетности и управление компанией.

Компания, оказывающая услуги по внешнему ведению бухгалтерского учета, обеспечит сбор и централизованную обработку информации по всем предприятиям группы.

Другим примером могут быть средние и малые предприятия, стремящиеся к построению прозрачных систем финансового учета, в том числе на основе МСФО, и к внедрению эффективного внутреннего контроля и управленческого учета, но при этом не имеющие в своем штате квалифицированный персонал. Поиск сотрудника, обладающего квалификацией и практическим опытом работы во всех требуемых областях – российском бухгалтерском и налоговом учете, МСФО, финансовом контроллинге, внутреннем аудите, управленческом учете и бюджетировании, может затянуться, да и стоимость такого сотрудника будет соответствующая. В то же время профессиональные бухгалтерские организации имеют в своем составе специалистов с соответствующей квалификацией и могут их привлекать для одновременного участия в обслуживании ряда клиентов. Таким

образом, каждый клиент оплачивает только часть времени каждого из специалистов, что снижает общую стоимость услуг для каждой отдельно взятой компании.

Аутсорсинг финансовой службы может послужить стержнем централизации и стандартизации системы учета и отчетности.

Сегодня, в период экономического роста, данный инструмент управления особенно актуален для российских компаний, потому что руководству компании необходимо сконцентрироваться на развитии бизнеса и поиске новых решений, рынков, продуктов, при этом доверив рутинные, с его точки зрения, операции профессионалам в соответствующей области. Аутсорсинг служб информационных технологий, охраны, автотранспорта и других административных функций никого уже не удивляет в нашей стране. Во многих странах внешняя бухгалтерия уже много лет находится в этом же списке, потому что руководство компаний не хочет тратить время на организацию и развитие бухгалтерских служб: все, что им нужно, - это своевременное получение требуемой информации для управления предприятием и предоставление обязательной отчетности.

Список используемой литературы:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009.
2. Малютина О. Н., Москвина И. А. Аутсорсинг в развитии делового партнерства; Финансы и статистика, Инфра-М - Москва, 2012.
3. http://bookz.ru/authors/svetlana-efimova/autsorsi_550/1-autsorsi_550.html – (Дата обращения 25.02.2015).
4. <http://www.klex.ru/6ld> – (Дата обращения 15.02.2015).
5. <http://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=21402> – (Дата обращения 03.02.2015).
6. <http://outsourcing.yourbuhg.ru/autsorsing/komu-nuzhen-autsorsing-vrossii.html> – (Дата обращения 23.02.2015).
7. <http://www.astra-partners.ru/index.php/item/562-autsopsing-v-possii-pealynoe-znachenie-i-pepspektivy-pazvitiya-statyya-assotsiatsii-astpa-v-zhupnale-chief-time> – (Дата обращения 05.02.2015).

ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ю.С. Иевлева, студентка 4-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Оценка объектов бухгалтерского учета является одним из элементов метода бухгалтерского учета и предметом научных дискуссий. Особую актуальность среди экономистов имеют обсуждения проблемы переоценки основных средств.

Необходимость проведения переоценок основных средств в дорожно-строительных организациях связана с рядом факторов: развитием научно-технического прогресса и роста производительности труда, инфляционными процессами, необходимостью определения адекватной текущему моменту рыночной стоимости. Целью переоценки является привести учетную стоимость объектов основных средств в соответствие с реально сложившимися на них ценами.

Каждый субъект хозяйствования в России вправе сам решать, производить переоценку стоимости основных средств или нет. Если предприятие единожды решило произвести переоценку основных средств, то в дальнейшем такая процедура становится регулярной, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от рыночной стоимости.

Каждая организация может производить переоценку основных средств не чаще одного раза в год (в конце года).

Переоценка производится по группам однородных объектов основных средств на основании текущей (восстановительной стоимости). Свое решение о проведении переоценки предприятие должно отражать в учетной политике. Решение организации о проведении переоценки по состоянию на начало отчетного года оформляется соответствующим распорядительным документом, обязательным для всех служб организации, которые будут задействованы в переоценке основных средств, и сопровождается подготовкой перечня объектов основных средств, подлежащих переоценке.

Исходными данными для переоценки объектов основных средств являются:

- первоначальная стоимость или текущая (восстановительная) стоимость (если данный объект переоценивался ранее), по которой объекты учитывались в бухгалтерском учете по состоянию на 31 декабря предыдущего отчетного года;

- сумма амортизации, начисленной за все время использования объекта по состоянию на указанную дату;
- документально подтвержденные данные о текущей (восстановительной) стоимости переоцениваемых объектов основных средств по состоянию на 1 января отчетного года.

Переоценка объекта основных средств производится путем пересчета его первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее, и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта [5].

Поскольку нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету не содержат определения и критериев формирования групп однородных объектов основных средств для целей переоценки, то согласно учетной политике организации, соответствующий способ учета разрабатывается организацией и закрепляется в учетной политике.

Для дорожно-строительных организаций в целом нехарактерна массовая переоценка основных средств. Можно говорить, что ее проводит совсем небольшое число организаций. На то есть ряд причин. Во-первых, организация, однажды проведя переоценку, в дальнейшем должна делать это регулярно, и бухгалтеры не хотят «усложнять себе жизнь». Во-вторых, весомой причиной отказа от проведения переоценки является то обстоятельство, что результаты не учитывают в целях налогообложения прибыли. Поэтому при отражении результатов возникают разницы в бухгалтерском и налоговом учете, методика учета которых является довольно сложной, трудоемкой, требует значительных затрат рабочего времени бухгалтеров, а также определенного уровня их квалификации.

Однако не все эти причины представляются весомыми. Дело в том, что переоценка основных средств может быть весьма эффективным средством финансового регулирования на предприятии в целях учета интересов учредителей и самих экономических субъектов, инструментом регулирования показателей финансового состояния и стоимости компании [1, с. 97].

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.
2. Бендерская О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов / О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.
3. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.
5. Поленова С.Н. Бухгалтерский учёт: учебник / С.Н. Поленова, Н.А. Миславская. – М.: Дашков и К, 2014.

ОСОБЕННОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ

Ю.С. Иевлева, студентка 5-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день на бизнес влияет множество факторов, которые сдерживают его развитие. В частности, есть необходимость в расширении продаж изготовленной продукции, необходимость в привлечении специалистов в дилерскую сеть крупных предприятий, в повышении эффективности и увеличении срока работы малых предприятий [2, 4]. Помимо этого, существуют сложности при взаимодействии предприятий малого и крупного бизнеса.

Для того чтобы решить вышеперечисленные проблемы, необходимы новые экономические механизмы. Одним из таких механизмов, к примеру, является франчайзинг, который способен повысить рентабельность малого предприятия, так как в нем объединяются преимущества малого и крупного бизнеса. Франчайзинг – это способ распространения продукции и услуг. В общем смысле – это «аренда» товарного знака или коммерческого обозначения [7].

Одной из причин того, что при помощи франчайзинга можно добиться успеха, является особый эффект сотрудничества между франчайзером и франчайзи, которые объединяются под одним торговым знаком. Совместно им под силу осуществлять деятельность, непосильную индивидуальным предпринимателям.

Использование франшизы регламентируется договором между франчайзером (тот, кто предоставляет франшизу) и франчайзи (тот, кто её получает). Содержание договора может быть различно, от простого до очень сложного, содержащего мельчайшие подробности использования товарного знака. Как правило, в договоре регламентируется сумма отчислений за использование франшизы (она может быть фиксированная, единовременная за определённый период, составляющая процент от продаж). Требование отчислений может и отсутствовать, но в таком случае франчайзи обязуется покупать у франчайзера определённое количество товара/работ/услуг.

По своей сущности франчайзинг представляет собой систему взаимоотношений, заключающуюся в возмездной передаче одной стороной (фирмой, имеющей, как правило, ярко выраженный имидж и высокую репутацию на рынке товаров и услуг) другой стороне (фирме или индивидуальному частному предпринимателю) своих средств индивидуализации производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг (то-

варного знака обслуживания, фирменного стиля), технологии ведения бизнеса и другой коммерческой информации.

Для разработки и внедрения системы франчайзинга нужно создать рабочую группу. В нее должны войти специалисты по следующим направлениям:

- маркетинг;
- интеллектуальная собственность и лицензионная работа;
- договорная работа;
- финансирование;
- проектирование, строительство;
- производство;
- техническое обслуживание объектов и производства;
- лизинг и аренда;
- обучение;
- связь с общественностью;
- закупка и сбыт;
- управление персоналом.

Каждый специалист готовит пакет документов в рамках своей компетенции.

Основная нагрузка при разработке концепции франчайзинга ложится на службу маркетинга фирмы, так как внедрение и развитие франчайзинга изменит приоритеты и маркетинговую стратегию. На этапе разработки концепции франчайзинга вряд ли имеет смысл прилагать большие усилия по выработке новой маркетинговой стратегии, так как разработка пакета документов и апробация франчайзинга потребуют времени.

Практика показывает, что в случае разработки системы франчайзинга специальными консалтинговыми фирмами, имеющими большой опыт в этом направлении, требуется около шести месяцев (при условии, если фирма потенциального франчайзера достаточно продвинута на рынке), приблизительно год требуется на апробацию системы, еще год – на апробацию на нескольких объектах. При серьезном отношении к франчайзингу это вполне оправдано, так как удачная и отработанная схема франчайзинга позволяет с четвертого-пятого года своего существования достичь высокого уровня тиражирования, а следовательно, и отдачи затрат.

На сегодняшний день развитие франчайзинга в России идёт довольно интенсивно, хотя есть и препятствия, которые тормозят этот процесс. Одним из основных препятствий является Гражданский Кодекс РФ. В нём нет даже понятия «франчайзинг». Оно заменено понятием «коммерческая концессия», которое, однако, не раскрывает полностью всей методики ведения этого бизнеса. Для решения этой проблемы необходимо принять «Закон о франчайзинге».

Недостаточная поддержка франчайзеров и франчайзи (причём, в особенности – франчайзи) – это ещё один важный фактор, препятствующий развитию франчайзинга. Ни в одном банке нашей страны не разрабо-

тано чёткой схемы работы с участниками договора франшизы. То есть банки не заинтересованы работать с системами франчайзинга. А ведь получение кредита для того же франчайзи – это крайне важный момент.

По существующим прогнозам, к 2020 году объем услуг и товаров, производимых франчайзинговым бизнесом в России, достигнет 5% ВВП. Количество людей, занятых в этом бизнесе, составит около миллиона человек. За последние 3 года Россия продемонстрировала один из самых быстрых темпов роста франчайзинга в мире. Это говорит о том, что в нашей стране стали понимать как социальные, так и экономические преимущества этой системы [7].

Франчайзинг обладает большой привлекательностью, так как имеет широкое применение в мировой экономике, носит комплексный характер отношений с достаточно большим уровнем их прозрачности, а также преимуществами взаимовыгодных отношений, что позволяет создать едиобразную сеть с эффективным распределением капиталовложений, создать широкую систему сбыта товаров и услуг, усилить конкурентные преимущества по отношению к конкурентам на данном рынке товаров и услуг, обеспечить возможность более быстрого выхода на рынок с минимальным риском новых участников системы. Следовательно, франчайзинг предоставляет большие возможности на успех, и поэтому становится все более востребованным способом организации бизнеса в России и за рубежом [1, 5].

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.
2. Бендерская О.Б. Методы и механизм управления устойчивым функционированием предприятий: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05: защищена 22.04.04: утв. 16.07.04 / Бендерская Ольга Борисовна. – Белгород, 2004. – 223 с.
3. Бендерская О.Б. Теория экономического анализа: учебник / О.Б. Бендерская, И.А. Слабинская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. – 252 с.
4. Бендерская О.Б. Устойчивость организации и механизм ее обеспечения: монография / О.Б. Бендерская, Е.Н. Чижова. – СПб.: Химиздат 2005. – 243 с.
5. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.
7. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг. Учебно-методический комплекс / С.Ю. Ягудин. – М.: МЭСИ, 2010.

**РЕБРЕНДИНГ ОАО «РЖД»:
РЕЗУЛЬТАТЫ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ**

Е.С. Исаева, студентка 2-го курса

Научный руководитель: Т.Е. Исаева, д.пед.н., профессор
*ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет
путей сообщения», г. Ростов-на-Дону, Россия*

В последние годы некоторые предприятия, пройдя сложный путь определения своего места на экономическом рынке в условиях жесткой конкуренции, приходят к осознанию, что современные рыночные условия, а главное – новая покупательская психология требуют внесения изменений в привычный образ компании. В последние годы приходится всё чаще слышать о ребрендинге (англ. rebranding), т.е. комплексе мероприятий по изменению самого бренда, либо его составляющих (названия, визуального оформления бренда, логотипа, способов позиционирования на рынке, изменения всей идеологии компании) [1; 5]. Цель ребрендинга состоит в перестроении уже созданного бренда под новые маркетинговые условия, задачи и цели [4].

Ребрендинг способствует приведению имиджа предприятия в соответствие с текущим состоянием мировых тенденций в бизнесе и планами компании.

Считается, что к ребрендингу прибегают, когда:

- изначально бренд был неверно позиционирован;
- перед брендом поставлены более амбициозные задачи;
- изменяются рыночные условия, а существующий бренд не может соответствовать им;
- уровень знания бренда становится очень низким или за ним закреплены отрицательные ассоциации;
- бренд начинает проигрывать конкурентам [6].

Следует отметить, что в случае с ОАО «РЖД» теоретические выкладки полностью совпали с требованиями жизни.

Впервые информация о ребрендинге ОАО «РЖД» была озвучена в октябре 2003 г. Позиционируя себя как современную коммерческую компанию, ОАО «РЖД» было заинтересовано в получении доходов из разных источников, а в этих целях компания нуждалась в обновленном бренде, который бы прочно закрепился в сознании клиентов за новым стилем работы, ведь сегодня «РЖД» – это многопрофильный холдинг, к приоритетным интересам которого относятся не только железнодорожные перевозки грузов и пассажиров, но и логистика, туризм, строительство, телекоммуникации, медицина и многое другое.

Для поддержки процесса ребрендинга ОАО «РЖД» разработало специальный документ «Идеология бренда ОАО «РЖД»», в котором отмечалось, что «бренд «РЖД» – совокупность воспринимаемых потребителями и представителями других целевых аудиторий представлений, уникальных и положительных ассоциаций, связанных с профильной деятельностью ОАО «РЖД», а также набор оригинальных и узнаваемых визуальных, звуковых и прочих знаков, символизирующих эти представления для потребителей и иных целевых групп» [2].

Изучив имеющиеся в свободном доступе документы, нам удалось определить промежуточные итоги проекта, который по своим масштабам и целям, действительно, является беспрецедентным:

1) В результате использования нового бренда ОАО «РЖД» получило возможность закрепить свое позиционирование как важнейшей национальной многофункциональной компании, способствующей развитию экономики России, а также способствовало формированию положительного потребительского мнения об эффективности происшедших изменений в деятельности организации и улучшении транспортного обслуживания страны.

2) Процесс ребрендинга распространился на различные маркетинговые атрибуты в деятельности всех 48 «дочерних» и «внучатых» предприятий холдинга, а также прошел в банках, пенсионных фондах и логистических предприятиях, входящих в структуру ОАО «РЖД».

3) Ребрендинг сопровождался созданием системы управления брендом, состоящей из трёх уровней: первый – это правление и совет директоров, второй – комитет по управлению брендом, третий – департамент корпоративных коммуникаций и сотрудники подразделений компании, которые задействованы в продвижении бренда [2; 6].

Несмотря на достигнутые положительные моменты, проведенные нами опрос и анкетирование показали, что еще не все вопросы, связанные с ребрендингом, полностью решены. Следует увеличивать степень узнаваемости бренда среди различных возрастных и социальных групп населения, а также более широко использовать современные инфокоммуникационные технологии в распространении информации о деятельности компании.

По нашему мнению, существует еще одна возможность в развитии брендинговой активности. Сейчас руководство ОАО «РЖД» активизировало свою деятельность по определению и совершенствованию профессиональных компетенций сотрудников различных секторов компании и рангов [3]. В связи с этим мы предлагаем использовать визуальную демонстрацию достигнутых сотрудниками компетенций в виде ношения на форменной одежде колодки (по типу орденских колодок) со сменными катриджами. Колодка может крепиться с левой стороны над карманом. Она должна состоять из девяти катриджей, порядок которых должен соответствовать перечисленным в документе компании компетенциям [3]. Цвет каждого катриджа должен соответствовать актуальному уровню имеющейся

компетенции. Мы предлагаем учитывать соответствие цветовой гаммы катриджей основными цветами форменной одежды.

Мы считаем, что обязательность демонстрации достигнутого уровня компетенций через ношение колодок на форменной одежде будет являться мощным стимулом в стремлении работника совершенствовать свои компетенции, выстраивать траекторию личностного и профессионального роста, заниматься непрерывным повышением квалификации.

Список используемой литературы:

1. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России / В.Н. Домнин. – СПб.: Питер, 2007. – 215 с.
2. Идеология бренда ОАО «РЖД» [электронный ресурс] – http://cinet.rzd.ru/static/public/ru?structure_id=5142 – (дата обращения 02.03.2015).
3. Корпоративные компетенции ОАО «РЖД». Утверждены 29 июня 2010 года на заседании комитета по имиджу и рекламе (Протокол № КР-2 от 29.06.2010 г.).
4. Михайлов, С. Бренд как инвестиция в будущее / С. Михайлов // [электронный ресурс]. – <http://pult.gudok.ru/archive/detail.php?id=899775> – (дата обращения 10.03.2015).
5. Aaker, David. Brand leadership / D. Aaker, J. Erich. – N.Y.: Free Press, 2000. – 250 с.
6. Исаева Е.С. Актуальные задачи ребрендинга ОАО «РЖД» / Е.С. Исаева // Фестиваль Недели науки Юга России. Мат-лы Регионал. студен. конф.: в 3 т., Южный федеральный университет. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2013. Т.3. – С. 447- 450

УДК 330

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ: ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

А.С. Кабалина, студент, 3 курс

Научный руководитель: М.В. Шевченко, ст. преп.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия

Важнейшим методом исследования состояния экономики является метод равновесного анализа. Этот метод полностью применим при анализе категорий совокупных народно-хозяйственных показателей: национального дохода, инвестиций, потребления, сбережений и т. д. Термины теории макроэкономического равновесия пронизаны психологической окраской: «склонность», «предпочтение», «стремление» и др. Это выражение той ре-

альности, в которой живут люди с присущими им страстями и наклонностями.

Потребление - использование товаров и услуг для удовлетворения текущих и перспективных потребностей. Существуют не только потребительские (продукты питания, одежда), но и инвестиционные товары (станки, оборудование, стройматериалы). Они расходуются на производственное потребление. Главным потребителем производимых благ являются домашние хозяйства, а инвестиционных товаров – предприятия. Однако, одни товары (продукты питания, различные услуги) потребляются сразу. Товары длительного пользования – автомобили, мебель, жилища, – потребляются постепенно, в течение ряда лет, т.е. можно сказать, что они потребляются по частям. Потребление этих товаров исчисляют не по полной их стоимости, а по стоимости того количества услуг, который предоставляют товары длительного пользования за тот или иной отрезок времени.

Каждому хозяйству приходится принимать решение, какую часть дохода потратить сегодня, какую отложить на будущее с целью накопить средства для приобретения дорогостоящей вещи. Одна часть дохода расходуется на текущее потребление, другая – откладывается в виде сбережения. Сбережения – доход, не израсходованный на приобретение товаров и услуг в рамках текущего потребления. Источниками сбережений служат рост производства (доходов) или сокращение доли потребления в доходах. С экономической точки зрения сбережения представляют ту часть дохода общества, которая призвана пойти на накопление, расширение производства.

Инвестиции - это затраты, направляемые на увеличение или восполнение капитала. Инвестирование - это создание условий для обновления и увеличения производства. Стимулом для инвесторов служит прибыль, но процесс инвестирования связан с риском, так как растянут во времени. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Опыт разных стран показывает, что те из них, которые при проведении структурной перестройки экономики направляли значительную часть созданного дохода общества на сбережения, определяя их в инвестиции, достигали высокого уровня среднедушевого дохода, следовательно, существует довольно тесная положительная зависимость между долей конечного продукта, используемого на инвестиции, и уровнем среднедушевого дохода.

Рост сбережений как инвестиционного ресурса во многом зависит от влияния таких факторов, как растущее предпочтение наличности, развитие системы институциональных сбережений (страхование, социальное страхование), основная часть которых не поступает в распоряжение нуждающихся в капитале предприятий, повышение роли государства, которое контролирует часть кредита.

Таким образом, сбережения и инвестиции взаимосвязаны и взаимообусловлены. Сбережения выступают как будущие инвестиции в предпри-

нимательскую деятельность. Чем благоприятнее экономическая и социальная обстановка в обществе, тем выше степень безопасности вложений, тем большую долю сбережений трансформируют в инвестиции. В развитых странах практически все сбережения принимают форму инвестиций в национальную экономику.

Для российской экономики инвестиции необходимы, прежде всего, как основа ее стабилизации и подъема. Инвестиции определяют рост экономики. Увеличение реального капитала общества (приобретение машин, оборудования, модернизация и строительство зданий, инженерных сооружений) повышает производительный потенциал экономики. Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в конкурентной борьбе как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дают возможность более гибко регулировать цены на продукцию и т.д.

Состояние инвестиционной деятельности в стране характеризует динамика: общего объема инвестиций, доля инвестиций в валовом внутреннем продукте, доли реальных инвестиций в общем объеме инвестиций, общего объема реальных инвестиций, доли реальных инвестиций, направляемых в основной капитал и др.

Косвенно, но весьма объективно, состояние инвестиционной деятельности характеризуют темпы роста таких макроэкономических показателей, как национальный доход, ВВП и ВНП, объем промышленного производства, выпуск отдельных важнейших видов промышленной продукции, объема сельскохозяйственного производства, производительность общественного труда и др. Объективность этих показателей в оценке инвестиционной деятельности объясняется тем, что их рост немислим без вложения инвестиций. Эти показатели в определенной мере характеризуют и эффективность использования инвестиций: если темпы роста этих показателей опережают темпы роста инвестиций, то это явный признак повышения эффективности использования инвестиций и наоборот.

Отсюда вытекают основные шаги по реализации стратегии инновационного развития России:

Радикальное наращивание инновационной активности в государственном секторе экономики - в компаниях с государственным участием и государственных корпорациях, в том числе через принятие и реализацию ими программ инновационного развития.

Последовательное и предсказуемое на долгосрочную перспективу ужесточение экологических, технических, санитарных требований, а также требований к энерго- и ресурсоемкости продукции и используемых технологий, определение системы соответствующих поощрений и санкций, стимулирующих их создание и внедрение, по ключевым направлениям технологического развития российской экономики.

Обеспечение полноценного участия бизнеса в определении и финансировании приоритетов научно-технологического развития, в том числе через запуск деятельности технологических платформ. Введение дополни-

тельных льгот (в том числе налоговых) для развития инжиниринга и информационных технологий.

Значительное повышение качества и престижа инженерного образования. Корректировка образовательных стандартов и внедрение новых технологий обучения в базовом образовании (включая дошкольное и школьное) в целях большей его ориентации на формирование навыков, необходимых для инновационной экономики.

Значительное повышение престижа научной, инженерной и предпринимательской деятельности, в том числе через популяризацию инновационной тематики в СМИ, на телевидении, через кинофильмы.

Формирование необходимых инструментов и механизмов поддержки государственных закупок инновационной продукции и эффективного размещения заказа на НИОКР для государственных нужд в рамках создания федеральной контрактной системы.

Переход на предоставление государственных услуг в электронном виде во всех случаях, где это технологически возможно. Обеспечение полностью безбумажного документооборота не только между федеральными органами власти, но и во взаимодействии с регионами.

Активизация поддержки выхода на внешние рынки российских высокотехнологичных компаний, в том числе через наращивание финансовой поддержки экспорта и покупки высокотехнологичных зарубежных активов.

Выстраивание работы по содействию российским компаниям в поиске зарубежных технологических партнеров, по формированию и реализации совместных проектов, по разработке новых технологий и выпуску высокотехнологичной продукции с компаниями из наиболее технологически развитых стран, в том числе на базе торговых представительств Российской Федерации.

Определение механизмов и начало реальной поддержки регионов - инновационных лидеров. Формирование территориальных центров генерации и коммерциализации знаний на базе наукоградов, академгородков, ЗАТО (закрытые административно-территориальные образования).

Для реализации всех поставленных целей необходимы инвестиции. Иностраный бизнес не испытывает потребности помочь нам в подъеме производства высокопроизводительного оборудования и транспортных средств, в развитии научных исследований и разработок. Таким образом, в процессе новой индустриализации России было бы ошибочно делать ставку на иностранные инвестиции. Необходимо добиваться всемерного увеличения внутреннего фонда накопления и превращения его в эффективный источник капитальных вложений, направляемых на создание высокопроизводительных рабочих мест.

Список используемой литературы:

1. Азрилиян А.Н. Экономический словарь. / А.Н. Азрилиян, О.М. Азрилиян, Е.В. Калашникова, О.В. Квардакова / Под ред. А.Н. Азрилиян – 2-е издание, - М.: Институт новой экономики, 2008. – 1152с.

2. Баранов Э., Мальцева И., Райская Н., Рощина Л., Сергиенко Я., Френкель А. Национальная экономика в 2011 – 2013 гг. // Экономист. – 2012. - № 9, с. 16 – 45.
3. Вечканов Г. Инвестиции: объемы, динамика, структура // Экономист. – 2012. - № 3. – с. 16 – 28.
4. Государство и экономика. Основные макроэкономические итоги 2011г.(из мониторинга Минэкономразвития РФ)// Экономист. – 2012. - №3. – с.3- 28.
5. Инновационная Россия - 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года). -М .: Минэкономразвития, 2010, с. 105.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская, М.В. Шевченко [и др.].-СПб.: Изд-во Химиздат. 2007. 391с.
7. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
8. Центральный Банк Российской Федерации [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

УДК 331

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

А.С. Кабалина, студентка 3-го курса

Научный руководитель: М.В. Шевченко, ст. преп.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

За последние годы Россия добилась солидных результатов в различных областях экономики. Наиболее существенные направления развития страны государство выделяет в приоритетные национальные проекты. Однако сельскохозяйственные отрасли в России являются низкорентабельными, а часто убыточными, поэтому отечественному сельскому хозяйству нужна поддержка. В связи с этим Департаментом агропромышленного комплекса Белгородской области подготовлен проект государственной программы «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы».

Усугубляет ситуацию сформировавшаяся на сегодняшний день в России геополитическая ситуация, в которой вопросы по импортозамещению продукции становятся крайне актуальными. В условиях применения США и ЕС различного рода санкции в отношении России, президент стра-

ны Владимир Путин установил задачу ускоренного перевода экономики страны на импортозамещение, т.к. сложившаяся обстановка угрожает национальной безопасности и становится потенциально опасной для конкурентности российской экономики в целом. При этом сложившуюся ситуацию можно рассматривать как возможный шанс осуществления стратегии ускоренного подъема и роста отечественного производства во многих отраслях.

Белгородская область – лидер агропромышленного сектора России. Белгородская область расположена в благоприятных агроклиматических условиях: безморозный период 155-160 дней, лето продолжительное, погода жаркая, зона умеренного увлажнения от 140-150 дней с осадками, за год выпадает осадков от 420-590 мм.

Политика областного руководства ориентирована на активное развитие сельскохозяйственного сектора, а также на передовые «зеленые» технологии, которые помогают значительно снизить вредные выбросы в атмосферу. Проект призван ответить на стоящие перед Россией вызовы и угрозы в сфере сельскохозяйственного развития за счет выстраивания четкой системы целей, задач и направленности развития сельского хозяйства, пищевой, перерабатывающей промышленности, финансового покрытия затрат и механизмов осуществления предусмотренных мероприятий, показателей их результативности. Программа задает долгосрочные ориентиры развития субъектам сельскохозяйственной деятельности. Руководящим исполнителем государственной программы является Департамент агропромышленного комплекса области.

ОАО «Корпорация Развитие» – региональный институт развития со 100% участием государственного капитала. Его цель – мобилизация инвестиций в регион, развитие приоритетных направлений экономики, а также сопровождение инвестиционных проектов по курируемым направлениям. Функциями корпорации являются: исследование и выявление перспективных отраслей и направлений, создание инвестиционных программ, привлечение инвесторов для продвижения приоритетных направлений, а также сопровождение этих инвестиционных проектов, установление контакта и сотрудничества с другими странами.

В настоящее время ОАО «Корпорация «Развитие» выделяет такие приоритетные направления в сельском хозяйстве, как тепличное производство, молочное животноводство и аквакультура.

В 2012 году было получено 558 тыс. тонн молока, что на 8 тыс. тонн превышает объем, полученный в 2011 году, — 1,7% от всего полученного молока в России и 9,6% от производства в регионах Центрального федерального округа. По данному рейтингу Белгородской области присвоено третье место в Центральном федеральном округе. За последние несколько лет производительность дойного стада области увеличивается, а качество молока улучшается посредством ввода новых технологий и современного оборудования. Первоочередные действия проекта направлены на наращивание мощ-

ностей производства, а также обновление и усовершенствование функционирующих объектов, создание сбалансированной кормовой базы. В перспективе область планирует переработку молока с производством сыра и молочной продукции, базой для которых будет молоко собственного производства.

В России в большей степени производители сыра сконцентрированы в Центральном, Центрально-Черноземном, Поволжском и Уральском округах. Потенциально рынок еще недостаточно насыщен этим продуктом, но на российском рынке спрос на сыр ежегодно возрастает. Реализация этого плана в Белгородской области позволит удовлетворить растущую потребность Центрального, Центрально-черноземного и других округов Российской Федерации в данном продукте.

Еще одним кластером, который курирует ОАО «Корпорация Развитие», является тепличное производство. Проверка импортных овощей на качество неоднократно выявляла факт наличия в этих продуктах пестицидов и нитритов сверх нормы, что существенно подорвало доверие россиян к таким продуктам. Поэтому отечественный производитель заинтересован в создании экологически чистого продукта, чтобы стать гарантом здоровья для потребителей. С 2012 года Корпорация координирует реализацию масштабной областной программы «Тепличный кластер 500 га», которая в перспективе позволит белгородским производителям занять до 10% российского рынка овощей. Уже активно эксплуатируются тепличные комплексы, откуда получают томаты, огурцы, зелень. Поставки планируется осуществлять в радиусе 300 км на мелкооптовые рынки и крупные торговые сети, а через эти рынки в другие города России.

Белгородская область также имеет все необходимые ресурсы для того, чтобы стать серьезным конкурентом в мировой экономике в отрасли рыбного хозяйства. Для этого область имеет достаточно производственных, научных, кадровых потенциалов. По производству рыбы Белгородская область занимает 1 место в Центральном федеральном округе и 22 место в России. Регион ставит целью перейти к новому типу развития, обеспечивающему качественный рост (предполагается строительство производств на основе использования технологий замкнутого водоснабжения).

Белгородская область формируется по кластерному типу и нацелена на создание условий для стабильного развития сельскохозяйственного комплекса области и благоприятных условий проживания граждан в селах. Приоритетные задачи проекта – это обеспечение продуктовой безопасности Белгородской области по необходимым видам продуктов растениеводства и животноводства, и усиление конкурентоспособности этих продуктов, поощрение развития сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования, материальная помощь и поддержка молодых специалистов жильем на селе, техническое перевооружение функционирующих и строительство новых ферм. Бесспорно, что Белгородская область не сможет обеспечить всю Россию сельскохозяйственной продукцией и решить целиком проблемы по импортозамещению,

но она может стать примером для многих регионов страны, имеющих такой же аграрный потенциал, как и она.

Список используемой литературы:

1. Государственная программа Белгородской области «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы» [Электронный ресурс] // Губернатор и Правительство Белгородской области. [Официальный сайт]. URL: <http://www.belregion.ru/region/priorities/agriculture.php>.

2. Деловая Россия: гид по предприятиям. Журнал для малого бизнеса. [Электронный ресурс] // Коммуникационное агентство DR MEDIA GROUP [Официальный сайт]. URL: <http://www.delrussia.ru/companies.html?id=1>.

3. Инвестиционный портал Белгородской области. [Электронный ресурс] // ОАО «Корпорация «Развитие» [Официальный сайт]. URL: <http://belgorodinvest.ru/about-the-corporation/general-information/>.

4. Лебедева М.Г. Проявление современных климатических изменений в Белгородской области / М.Г. Лебедева, О.В. Крымская // Научные ведомости БелГУ. Сер. Естественные науки. - 2008. - №3, вып.6.-С. 188-196.

5. Независимый экологический портал. [Электронный ресурс] // ООО «Спектр» [Официальный сайт]. URL: <http://info-ecology.ru/zakon/?id=412303790>.

УДК 338.43

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В.Ю. Калашникова, студентка 3-го курса

Научный руководитель: И.А. Кузнецова, канд.экон.наук, профессор

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Вступление России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО) придаёт особую актуальность проблемам повышения безопасности национальной экономики, в том числе вопросу продовольственной безопасности. В связи с этим возрастает необходимость роста конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции отечественного товаропроизводителя.

Развитие сельского хозяйства в нашей стране имеет огромное значение, особенно сегодня, в условиях санкций и стремления России к импортозамещению. Данная проблема поднимается как на федеральном, так и на региональном уровнях. Сельское хозяйство должно не только обеспечивать импортозамещение, но и быть конкурентоспособным, чтобы укрепить

свои позиции на внешних рынках, одновременно опираясь на внутренний рынок и реализуя уникальный потенциал, который признается везде.

Развитие сельского хозяйства является приоритетом для Белгородской области. На сегодняшний день по объёму валового регионального продукта (ВРП) на душу населения Белгородская область находится на 2 месте в Центральном федеральном округе и на 17 месте среди регионов Российской Федерации. Положительный вклад в рост ВРП вносит увеличение потребительского спроса, в том числе его переориентация с импортных на отечественные товары. Сельскохозяйственными организациями области производится четверть общероссийского производства мяса свиней и шестая часть мяса птиц [1]. Кроме того, агропромышленный комплекс жизненно нуждается в развитии, ведь именно продукты сельскохозяйственного производства в большей степени потребляются населением Белгородской области, а не продукты Premium или Elite класса. Об этом говорят статистические данные: на душу населения в год приходится 98 кг мяса и мясных продуктов, 262 л молока и молочных продуктов, 114 кг картофеля, 109 кг овощей, 139 кг хлеба и хлебных продуктов [4].

Способность продукции быть более привлекательной по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам характеризует экономический термин конкурентоспособность. Два элемента – качество и цена – являются главными составляющими конкурентоспособности товара. Вместе с тем обслуживание на высшем уровне создает большую привлекательность. Исходя из этого, формулу конкурентоспособности можно представить в следующем виде [2]:

Конкурентоспособность = Качество + Цена + Обслуживание.

Однако повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции Белгородской области сталкивается с множеством отрицательных факторов. Вот некоторые из них:

1. Устаревшая материально-техническая база.
2. Недостаточное использование инновационных форм организации производства, прогрессивных систем и методов управления.
3. Недостаточный уровень квалификации работников.
4. Ограниченный механизм доступа сельскохозяйственной продукции: «от поля до прилавка».

К числу мер повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции следует отнести принятую Государственную программу Белгородской области «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы», одной из главных целей которой является повышение эффективности и конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей за счёт технической и технологической модернизации производств, использования малозатратной техники и оборудования [3, стр.6].

Желание соответствовать общепринятым мировым стандартам в области агропромышленного комплекса требует внедрения и использования инновационных ресурсосберегающих технологий в агропромышленном комплексе. Также целесообразно создание современных продовольственных кластеров с законченным циклом от производства до реализации продукции и утилизации отходов.

К примеру, поддержку на реализацию получили инновационные проекты по изготовлению ветеринарных препаратов для реализации программы по импортозамещению лекарственных средств, применяемых в сельском хозяйстве (ООО «Белфармаком»), а также внедрению технологии сепарации для эффективной переработки сельскохозяйственных отходов с целью увеличения объёмов выработки биогаза для производства электрической и тепловой энергии (ООО «АльтЭнерго») [6].

Сейчас на территории области (промпарк «Северный») реализован инвестиционный проект по строительству тепличного комплекса для выращивания овощей. В результате в Белгородском районе на площади 6,5 га введены в эксплуатацию тепличные корпуса, рассчитанные на производство не менее 3,5 тысяч тонн томатов ежегодно [5]. Тем самым модернизация оборудования с целью повышения качества сельскохозяйственной продукции позволит повысить её конкурентоспособность.

Особенности сельского хозяйства, а именно: высокая энергоёмкость, сложность механизации и автоматизации производства, сезонность производства в течение года, пространственная рассредоточенность производства требует от человека огромных энерго- и трудоёмких затрат, силы воли, выносливости, которыми может похвастаться далеко не каждый [9]. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции напрямую зависит от уровня квалификации работников агропромышленного комплекса. В частности, в Белгородской области особенно остро встают проблемы трудоустройства молодёжи в сельской местности. В основе нежелания выпускников сельскохозяйственных учебных заведений работать на селе лежат, прежде всего, социально-экономические (размер заработной платы, условия труда, проблемы жилья, быта и культуры) и социально-психологические факторы (престиж работы). Названные негативные факторы обуславливают кадровую проблему аграрно-промышленного сектора области в целом. Для того, чтобы привлечь молодых специалистов, необходимо создание комфортных условий жизни в сельской местности, развитие инфраструктуры. Более того, ещё при получении высшего образования в учреждении целесообразно устраивать экскурсии на предприятия-фермы, создавать стажировки в сельской местности. Правительство Белгородской области поддерживает молодых специалистов, о чём свидетельствуют включённые в Государственную программу целевая программа по «Поддержке начинающих фермеров Белгородской области» и действующая программа «Семейные фермы Белогорья».

Ключевое условие эффективности хозяйства - дополнительные гарантии доступа сельхозпроизводителей на рынок. Сельхозтоваропроизводители в отношениях с сетевыми и зарубежными компаниями, а также мелкие и средние предприятия испытывают не только ценовое давление крупных торговых фирм, но и страдают от неразвитости товаропроводящих сетей, что приводит к потере продукции на пути «от поля до прилавка» [9]. Необходимо в максимально короткие сроки создать новую товаропроводящую систему от складов до хранилищ, оптово-распределительные центры, увеличить количество торгово-розничных площадей, оказывать поддержку кооперации.

Однако рыночные перспективы сельхозпродукции связаны не только с качеством и издержками производства. Причиной успеха или неудачи могут быть и другие (нетоварные) факторы, такие, как рекламная деятельность, престиж фирмы, предлагаемый уровень обслуживания [2]. Необходимо увеличить в масштабах рекламную кампанию сельхозпродукции, организовывать выставки агропромышленного комплекса. Благоприятным окажется создание и регулярное ведение интернет-журнала, рассказывающего о сезонных работах на полях и фермах, новых достижениях в области сельского хозяйства.

В завершении хотелось бы отметить, что проблемы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции являются одними из наиболее сложных и актуальных. Они должны находить решение на уровне каждого региона, т.к. именно от результатов деятельности каждого региона можно получить общий интегральный эффект. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции позволит усилить позиции российских товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке, будет способствовать наращиванию их производственного потенциала, вследствие чего последует насыщение товарного и потребительского рынков качественной отечественной продукцией.

Список используемой литературы:

1. Астанкова З. Стратегическое планирование и прогнозирование развития региона//«Белгородское бизнес-обозрение».2014.- № 20 (294), с.10-11.
2. Википедия: свободная энциклопедия. Электронный ресурс. Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/>, свободный.
3. Государственная программа Белгородской области «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы. Текстовый документ.
4. Департамент Агропромышленного комплекса Белгородской области. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://belapk.ru/>, свободный.
5. Зубов В. О направлениях деятельности Управления по развитию потребительского рынка департамента экономического развития области.// «Белгородское бизнес-обозрение».2014.-№20 (294), с.30-33.

6. Итоги конкурсного отбора «Коммерциализация» //«Белгородское бизнес-обозрение». 2015.- №1 (295),с.5.

7. Официальный интернет-портал: Министерство сельского хозяйства Российской Федерации (Минсельхоз России). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.mcsx.ru/>, свободный.

8. Федеральная служба государственной статистики . Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.

9. Электронная библиотека «Киберленинка». Электронный ресурс. Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/>, свободный.

УДК 347.42

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Я.А. Кананыхина, ст.преподаватель,

В.В. Щурова, доцент

Губкинский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия

С 1 июля 2015 года – на год раньше, чем предполагалось, закон о банкротстве физических лиц вступит в силу. Законодатели работали над документом ускоренными темпами, чтобы запустить механизм банкротства в условиях экономического кризиса, когда необходимость в нем чувствуется особенно остро. Кредиторам новый закон даст возможность вернуть хотя бы часть просроченной задолженности, не привлекая коллекторские агентства, гражданам – избавиться от долгового бремени законными способами.

Под неплатежеспособностью гражданина понимается его неспособность удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Федеральный закон от 29.12.2014 N 476-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» направлен на защиту интересов граждан в сложной экономической ситуации. По данным Центробанка суммарная задолженность российских заемщиков перед банками (свыше 90 дней) растет в геометрической прогрессии и скоро достигнет 1 трлн рублей. А ведь есть еще долги по коммунальным платежам, алиментам, займам между физическими лицами. Решить проблему, учитывая при этом интересы как кредиторов, так и должников без четко пропи-

санного в законе механизма – нереально, а откладывать решение в долгий ящик – больше нельзя.

Воспользоваться новым законом смогут должники, кредиторы и налоговая служба, которые обладают правом подачи заявления в суд о признании физического лица банкротом. В отличие от процедуры банкротства юридических лиц, заявление подается не в арбитражный суд, а в суд общей юрисдикции по месту регистрации должника.

Обязательным условием для обращения в суд является наличие задолженности не менее 500 тысяч рублей, которая не погашена в течение трех месяцев. Дела о банкротстве индивидуальных предпринимателей рассматриваются арбитражным судом.

Пункт 2 ст. 213.4 оставляет гражданам возможность подать заявление о банкротстве, не дожидаясь пока сумма долга превысит полмиллиона рублей. Для этого должны иметь место обстоятельства, очевидно свидетельствующие о том, что должник не в состоянии исполнять денежные обязательства перед кредиторами в полном объеме, а его имущества не достаточно для покрытия долгов.

В статьях 213.4 и 213.5 дан список документов, которые должны быть приложены к заявлению о признании должника банкротом. Также в заявлении необходимо указать саморегулируемую организацию (СРО), которая должна предложить кандидатуру финансового управляющего. Его участие в деле оплачивается из средств должника. Размер вознаграждения - 10 тысяч рублей единовременно плюс 2% от размера удовлетворенных требований.

Приняв заявление к рассмотрению, суд назначает заседание для признания его обоснованным, на нем должна быть доказана неплатежеспособности должника. Для этого должно иметь место одно из следующих обстоятельств:

- гражданин прекратил расчеты с кредиторами;
- более чем десять процентов совокупного размера денежных обязательств и (или) обязанности по уплате обязательных платежей, не исполнены должником в течение более чем одного месяца со дня, когда такие обязательства и (или) обязанность должны быть исполнены;
- размер задолженности гражданина превышает стоимость его имущества;
- наличие постановления об окончании исполнительного производства в связи с тем, что у гражданина отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание.

При этом, если у гражданина имеется постоянный доход и дебиторская задолженность, позволяющие в короткий срок расплатиться по обязательствам, срок которых наступил, то его не признают банкротом.

Новый закон включает в себя три процедуры, которые могут применяться должнику: реструктуризация долгов, реализация имущества и мировое соглашение (ст. 213.2).

Реструктуризация долгов возможна в случае, если у гражданина есть постоянный источник дохода, который позволяет пусть и в меньшем объеме удовлетворить требования кредиторов. Свой план реструктуризации долга сроком на три года может подготовить и должник, и кредитор, и уполномоченный орган. Планы передаются финансовому управляющему, который согласовывает их со всеми заинтересованными сторонами, добиваясь компромиссного решения на собрании кредиторов.

Реструктуризация долга практикуется и сегодня, однако должникам бывает непросто договориться с банками, которые не хотят идти на уступки, в основном предлагая увеличение срока кредита с соответствующим уменьшением ежемесячного платежа и в редких случаях – отсрочку по выплате основного долга. При этом начисление штрафов и пеней за просрочку во время таких переговоров не прекращается. Если банк будет видеть, что у должника нет имущества, способного покрыть образовавшуюся задолженность, он будет готов идти на уступки и согласовывать план реструктуризации, предполагающий существенное снижение финансовой нагрузки должника, чтобы таким образом хотя бы частично компенсировать потери.

Процедура реализации имущества должника применяется в случае, если вовремя не представлен план реструктуризации долга или его невозможно составить ввиду отсутствия у должника источника доходов. Для представления плана реструктуризации закон предусматривает срок в два месяца и 10 дней с даты признания обоснованным заявления о банкротстве должника (п. 1ст. 213.12 и п.2ст.213.8). После его истечения финансовый управляющий выносит на собрании кредиторов предложение о реализации имущества должника. Все имущество гражданина, имеющееся на дату принятия решения суда о признании гражданина банкротом и введении реализации имущества гражданина и выявленное или приобретенное после даты принятия указанного решения, составляет конкурсную массу.

Процедура обращения взыскания на имущество должника подробно описана в ФЗ-229 «Об исполнительном производстве». Перечень имущества, на которое не может быть обращено взыскание, содержится в статье 446 ГПК РФ. В частности, это единственное жилье должника, личные вещи, а также необходимые для профессиональной деятельности инструменты. Важно знать, что запрет на обращение взыскания на единственное жилье не распространяется на квартиры, приобретенные за счет средств ипотеки. А значит – тысячи ипотечных должников не смогут рассчитывать на сохранение такого жилья. Их будут выселять из заложенной квартиры, даже если в ней прописаны малолетние дети.

После реализации имущества должника по решению суда он освобождается от исполнения обязательств перед кредиторами (ст. 213.28). Новые требования к должнику возможно будет предъявить только в случае, если выяснится, что во время банкротства он действовал незаконно, например, умышленно укрывал имущество и доходы, предоставил недосто-

верные сведения о себе, что подтверждается вступившим в силу судебным актом о привлечение его к административной или уголовной ответственности.

Имущество индивидуальных предпринимателей – должников, предназначенное для осуществления ими предпринимательской деятельности, подлежит продаже в порядке, установленном вышеуказанным Федеральным законом в отношении продажи имущества юридических лиц.

Заключение мирового соглашения возможно только после удовлетворения требований кредиторов первой и второй очереди – лиц, перед которым должник несет ответственность по выплате за причинение вреда здоровью и жизни, по алиментам т.д. (ст. 158).

Законодатели предусмотрели в законе ряд условий, которые должны не допустить реализации фиктивного банкротства, когда должник намеренно скрывает свое имущество и доходы, чтобы выглядеть неплатежеспособным в глазах конкурсных кредиторов и финансового управляющего.

Так, в соответствии со п.5 ст. 213.9, во время процедуры банкротства все сделки с имуществом должника совершаются с согласия финансового управляющего, а также может быть наложен запрет на распоряжением частью этого имущества. Кроме того, могут быть признаны недействительными любые «подозрительные» сделки должника в течение трех лет до подачи заявления о признании гражданина банкротом.

Дополнительной защитой от фиктивного банкротства является возможность повторного предъявления требований к должнику, если в суде будет доказано, что во время банкротства он действовал незаконно.

Немаловажным является и тот факт, что информация о банкротстве физического лица будет заноситься в кредитную историю и храниться там в течение пяти лет, что значительно усложнит для него процедуру получения займа в дальнейшем. Кроме того, в течение трех лет с даты признания гражданина банкротом он не вправе будет занимать руководящую должность или каким-либо способом участвовать в управлении юридическим лицом (ст. 213.30).

Идентификация гражданина в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве осуществляется по фамилии, имени и отчеству гражданина, по дате и месту рождения, страховому номеру индивидуального лицевого счета, идентификационному номеру налогоплательщика), месту жительства согласно документам о регистрации по месту жительства в пределах Российской Федерации.

В случае признания гражданина банкротом суд вправе вынести определение о временном ограничении права на выезд гражданина из Российской Федерации.

Список используемой литературы:

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.

3. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ

4. Федеральный закон «О внесении изменений в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» от 29.12.2014 N 476-ФЗ

5. Балдин К. В., Белугина В. В., Галдицкая С. Н., Передеряев И. И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: Учеб. пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012.

УДК 004.9

АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПРИЕМНОЙ КОМИССИИ ВУЗА С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА «1С:КОЛЛЕДЖ»

М.А. Каракулова, старший преподаватель

Губкинский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия

«1С:Колледж» – это тиражный программный продукт для автоматизации управления учебным заведением. Он охватывает все контуры управления учебным заведением и приемная комиссия это только одна из подсистем этой программы. Сам процесс приемной кампании условно можно представить в виде следующей схемы (рис.1):

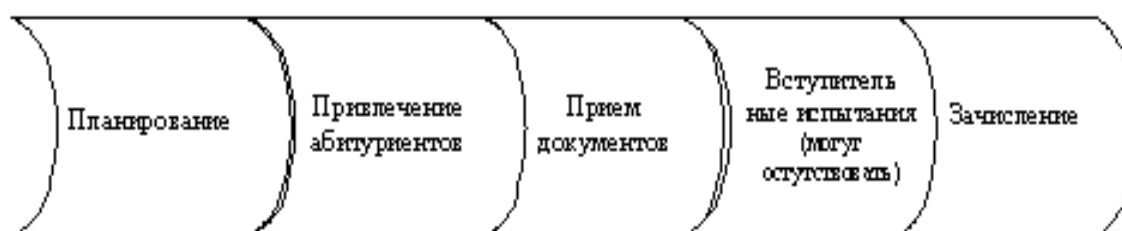


Рис. 1. Схема приемной кампании

Именно таким образом построена работа и в разделе «Приемная комиссия» программного продукта «1С:Колледж» (рис.2).

В состав раздела входят подсистемы: планирование приема; привлечение абитуриентов; прием абитуриентов; вступительные испытания; зачисление.

Как любой нормальный процесс управления процесс управления приемной комиссией начинается с планирования. В «1С:Колледж» в подсистеме «Планирование приема» автоматизированы следующие функции: планирование контрольных цифр приема; планирование целевого набора;

планирование набора необходимых от абитуриентов документов; планирование вступительных испытаний (какие испытания, для какой специальности должны быть проведены, какие проходные баллы установлены); планирование расписания вступительных испытаний; анализ контрольных цифр.

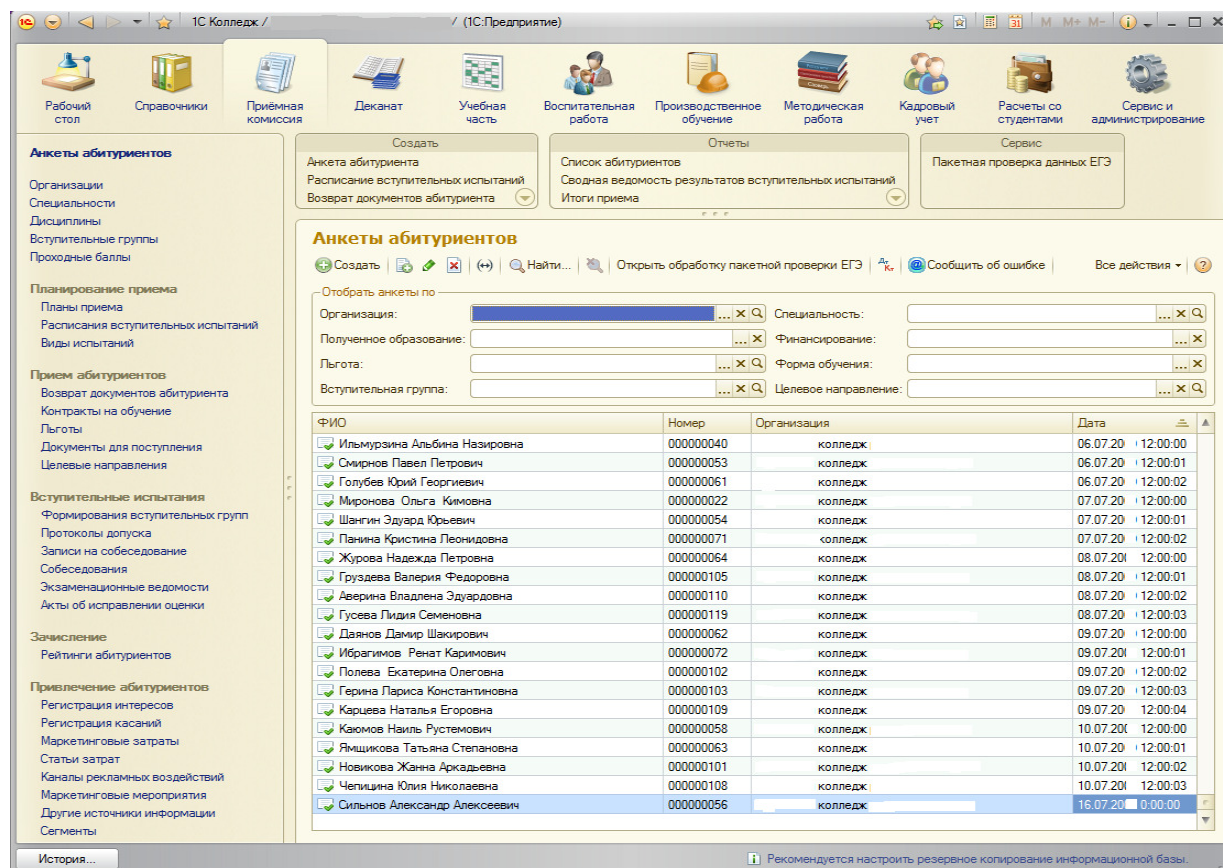


Рис. 2. Интерфейс подсистемы «Приемная комиссия» программы

Следующим этапом работы приемной комиссии, является привлечение абитуриентов. На самом деле этот процесс должен идти постоянно. Учебное заведение всё время должно работать над повышением своего имиджа, проводить профориентационную работу среди школьников и родителей, использовать различные каналы информирования потенциальных абитуриентов о своем учебном заведении [1].

Подсистема «Привлечение абитуриентов» помогает: спланировать проведение маркетинговых мероприятий (медиаплан); зарегистрировать и измерить ход, активность и результативность маркетинговой кампании; сравнить и проанализировать эффективность различных каналов и источников информирования абитуриентов, как с количественной точки зрения, так и с точки зрения затрат.

Самым трудоемким этапом работы приемной комиссии является этап приема документов. На этом этапе подсистема «Прием абитуриентов» позволяет автоматизировать: регистрацию сведений об абитуриенте; регистрацию заявлений сразу на несколько видов конкурса (различные специаль-

ности, условия финансирования); контроль необходимых документов; учет движения документов абитуриентов; анализ хода приемной кампании.

Подсистема «Вступительные испытания» облегчает работу по: подготовке экзаменационных листов; созданию приказов о допуске к испытаниям; формированию экзаменационных ведомостей; регистрации результатов испытаний; планированию и проведению собеседований; анализу результатов испытаний.

И наконец, венцом всей работы приемной комиссии является этап зачисления абитуриентов. Это также не простой процесс, нужно учесть не только результаты испытаний, подачу заявлений на несколько конкурсов, но и копия документа об образовании предоставлена абитуриентом или оригинал и различные другие нюансы. Подсистема «Зачисление» автоматизирует: процесс автоматического создания и управления произвольным количеством рейтингов, с помощью которых можно проигрывать различные сценарии по принципу «что если»; создание приказов на зачисление на основании утвержденных рейтингов; подготовку необходимой отчетности по приемной кампании; анализ результатов приемной кампании.

Таким образом, все процессы управления работой приемной комиссии могут быть автоматизированы с помощью программного продукта «1С:Колледж». Это позволяет не просто снизить трудозатраты на всех этапах и повысить эффективность работы приемной комиссии, но и принимать качественные решения, влияющие на функционирование всего учебного заведения в целом.

Таким образом, автоматизация даже такого процесса как планирование позволит существенно сократить количество ошибок при приеме документов, подготовке отчетности, обеспечить соответствие процесса требованиям законодательства.

Список используемой литературы:

1. «Поддержка продуктов «1с:колледж»» [электронный ресурс] – <http://www.1c-college.ru/support/publications/>, свободный. Загл с экрана. – яз. Рус. – (дата обращения 17.03.2015).

**IMPROVEMENT OF THE FOREIGN TRADE OF UKRAINE
IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES**

Э.А. Ковеза, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Н.С. Скрыпник, старший преподаватель
*Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
г. Харьков, Украина*

The issue of improving the efficiency of foreign trade relations of Ukraine is of great importance nowadays. The development of foreign trade is mainly due to the activation of the export potential of Ukraine which is impossible without a reasonable policy. The formation and implementation of export potential is a complex and multidimensional process that covers both domestic economic and foreign components.

International trade is a form of communication between manufacturers from different countries, arising from the international division of labor and expressing their mutual economic dependence. The literature often gives the following definition: "International trade is the process of buying and selling, carried out between buyers, sellers and intermediaries in different countries" [2]. International trade includes exports and imports; the ratio between them is called the trade balance. From the operational point of view the international trade is a process of direct exchange of goods and services between economic entities of different countries, states and international organizations. That refers to the movement of goods (including services, licenses, know-how, engineering, etc.), tools and mechanisms for expanding trade, improving the structure of exports and imports, prediction and assessment of global commodity markets, export opportunities and planning needs of imports, the organization works contract, control of supply and shipping, the implementation of monetary and financial operations and others.

Thus, international trade as the exchange of goods and services between producers and consumers of different countries objectively has no restrictions, but the real volume, structure, regional directions and dynamics of exports and imports depend on the political orientation of the country, belonging to the military units or integrated groups, foreign trade policy of partner states, relations with relevant international organizations.

At the present stage of development of the world economy export potential is an important characteristic of the economic power of any country, including Ukraine. Intensive development of foreign economic relations necessitates research of export potential. Export potential is part of the economic potential, which provides, in contrast to other components (industrial, labor, natural, financial, information potential, etc.) not with the process of production but the process of consumption that is the process of sales on foreign markets [1].

Having analyzed the opinions of scientists as to definitions of export potential we can make the following conclusions:

- Firstly, the export potential is inherent to economic subjects at all levels - company, industry, region, national economy, and group of several states - realizing this potential through the development of foreign trade, primarily exports. That is, the export potential of the country consists of export potential of individual industries, first of all, industry as an important manufacturer of finished products; and export potential of the industry consists of export potential of individual companies;

- Secondly, the export potential is related to the competitiveness of products for sale on the world market. Taking into account that national competitiveness is a three-level structure - country, industry, individual enterprise,- it can be affirmed that there is a close correlation between the increase of competitiveness of domestic products in the global market and increase of the export potential of the national economy [5].

Summarizing multiple definitions of export potential and competitiveness it can be said that the export potential is independent subsystem of foreign trade activity of a country whose mission is to provide national products with competitive advantages and increase its presence in foreign markets.

In a market economy the state has to perform certain functions that compensate for the so-called "market failures" that means to regulate the areas of economic life, in which the market is powerless. Export promotion policy is an important integral part of foreign policy, aimed at increasing the exports and consequently functional economic openness. State, pursuing a policy of export promotion aims to fulfill the tasks that lie in two planes. In macroeconomic plane state aims to achieve internal and external economic balance. The internal economic balance is closely related to employment policy. The expansion of exports and opening foreign markets makes it possible to create new jobs or guarantee existing ones, which is important for the domestic economy with high unemployment.

The implementation of the functions of exports, stabilizing regional economic system and profit in full accordance with the specific problems of the economy at any given time is possible only if effective and purposeful managing processes of export potential functions.

Concluding consideration of the nature of the export potential and factors affecting its formation, it should be noted that it is implemented in the actual volume of foreign trade, where competitive advantages of the national economy reveal. However, export potential and foreign trade are tools for promoting national interests in the global economy and indicators of products competitiveness in the global market.

Ukraine's transition to a market economy offers great opportunities for the integrating development of the country, participation in the international division of labor and global economic processes. In this regard, particular urgency goes to the issues of forming and establishing economic relations, organization

of international management, development and implementation of effective foreign policy.

Analyzing data of export structure of Ukraine for 2012 - 2014 we can say that in 2014, exports of goods amounted to 39.7029 billion US dollars, compared to 2013 it decreased by 59.3% and in 2014 exports of goods amounted to 67.0025 billion US dollars and compared to 2012 it increased by 35.9%. Foreign trade operations for the period 2012-2014 were in average conducted with partners from 211 countries.

Analysis of the dynamics of the foreign trade of Ukraine in recent years shows that trade in goods during the analyzed period gave negative results for the balance of payments, while trade in services has remained a reliable source of foreign exchange market.

The analysis showed that the structure of foreign trade of Ukraine is characterized by domination of imports, trade balance is negative, and Ukraine is mainly an exporter of raw materials, intermediate products and products with low processing. Product structure is characterized by a high proportion of energy imports and finished products, which adversely affects the economic security. Export of Ukraine is not a high-tech, that is mainly raw materials and finished products, the creation of which does not require high technology (rolling), exports of these products is constantly increasing its volume. Exports of goods which are high-tech, conversely reduced. These facts do not correspond to the concept of foreign policy that stresses the need for the development of high-tech exports it.

In order to become an equal member of the international economic relations, it is necessary for Ukraine to implement measures aimed at improving the competitiveness of domestic enterprises in the global market. The implementation of this task requires comprehensive research and determines the scope of analysis and development as to improving the system of state support of Ukrainian enterprises and ensuring their competitiveness in the global market.

The process of regulation of foreign trade requires an integrated approach that involves the selection of relevant factors to strengthen international trade cooperation, the development of techniques for analyzing and creating an effective system of export potential of Ukraine in accordance with modern global trends.

The analysis of the current state and prospects of Ukraine's foreign trade and its regions to the EU leads to the following conclusions.

The analysis of the commodity structure of Ukraine's foreign trade with the EU shows its imperfections and need a radical overhaul. Ukraine is mainly an exporter of agricultural products, ferrous and non-ferrous metals, minerals and other low-tech products with low added value and low knowledge-intensive. The share of finished high-tech products in total exports to the EU is low. So we can conclude that the entry of Ukraine's economy in the European Economic Area is still at the stage of a "raw appendage". This conclusion obtained on the basis of calculations is quite in line with findings of other researchers of the

problem, pointing that "the entry of Ukraine's economy into the world economy is still on the raw and low-scripts" [4].

Today the problem of strengthening the competitive position of the Ukrainian industrial products to the EU is urgent. This is especially true for engineering products, instrumentation, electronics and other industries.

The task of creating a free trade area with the EU requires producers to adapt national rules and requirements of EU, harmonization of standards and technical regulations of the EU, which requires significant costs associated with the introduction of compliance with these standards. However, these costs are reasonable and will improve the competitiveness of domestic production; they will stimulate trade with a high content processing.

It is necessary to radically revise the structure of imports. Many goods imported to Ukraine, can be made by Ukrainian producers. Therefore, the problem of effective programs for import substitution is also urgent.

So the process of European integration should be seen as a tool for economic and social reforms in Ukraine. The deepening of European integration processes will help accelerate the implementation of fundamental economic reforms in Ukraine aimed at improving economic efficiency, approaching all aspects of life in Ukraine to European standards.

References:

1. Експортний потенціал України – основні напрями розвитку / Економіка і підприємництво : стан та перспективи: зб. наук. пр. / Київ. нац. торг.-екон. ун-т; [За ред. : А. А. Мазаракі (відп. ред.) та ін.]. – К. : КНТЕУ, 2002. – 323 с.

2. Основи міжнародної торгівлі : навчальний посібник / За ред. Ю. Г. Козака, Н. О Логвинової. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

4. Сухоруков А. І. Економічний механізм реалізації експортного потенціалу України : Стратегічна панорама / А.І. Сухоруков, Г.Г. Шестопалов. – 2005 – № 2.

5. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія : В 2 т. – Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк. та ін.; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 275.

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ
НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

А.А. Колесникова, студентка 3-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Человек, его творческие качества, силы и способности, с помощью которых он преобразует себя и окружающий мир, традиционно занимали центральное место в экономических и социальных научных исследованиях.

В условиях перехода к постиндустриальному обществу с социально – ориентированной экономикой инновационный путь развития невозможен без человеческого капитала, так как он является сегодня ключевым фактором повышения конкурентоспособности, эффективности производства, экономического роста и благосостояния страны. Управлять современными технологическими процессами и постоянно совершенствовать организацию производства могут только высококвалифицированные профессионалы, обладающие к тому же интеллектуальным капиталом. Чтобы иметь высокоразвитую конкурентоспособную экономику, стране необходимы человеческие ресурсы, способные постоянно обучаться, развиваться, генерировать новые идеи, обладающие инновационным мышлением. Особую важность решение этой задачи имеет для современной России.

Человеческий капитал – это особый вид капиталовложений, совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы, в состав объектов которого включены знания общеобразовательного и специального характера, навыки, накопленный опыт.

Вопросы повышения эффективности использования производительных сил людей, реализующихся в современных условиях в форме человеческого капитала, приобрели особую актуальность и стали приоритетными в структуре социально – экономических научных исследований. Инвестиции в человеческий капитал - это затраты, произведенные в социальной сфере в целях будущего увеличения производительности труда, способствующие росту будущих доходов как отдельных носителей капитала, так и общества в целом

В современных реалиях человеческий капитал является важнейшим показателем, характеризующим уровень развития страны, полагаем, что для повышения конкурентоспособности национального человеческого потенциала целесообразно регулярно его инвестировать.

Следует отметить, что в последнее время преобладают мнения ученых о том, что экономический рост страны, прежде всего, зависит от количества и качества вкладываемых в население государственных средств. Инвестиции такого рода необходимы на всех уровнях, но наиболее эффективными они будут на уровне региона, так как в этом случае органам власти легче контролировать их целевой характер, а также учесть местные особенности, определяя их направленность. Для любого региона России, а, значит, и для нашей Белгородской области, наиболее эффективны и перспективны будут вложения в человеческий капитал молодых специалистов, так как это позволит значительно повысить в будущем отдачу от его использования во всех отраслях экономики области.

Изучение процессов формирования и функционирования человеческого капитала целесообразно начать с рассмотрения эволюции теории человеческого капитала (ЧК).

Теория ЧК развивалась в рамках неоклассической, неокейнсианской и институциональной школ, основные принципы и подходы которых используются сегодня при функционировании всех социальных институтов (образование, здравоохранение, и т.д.).

В XVII веке английский экономист, основатель классической политэкономии В. Пети, впервые попытался оценить денежную стоимость человеческих свойств, участвующих в производстве, и выявил, что рост благосостояния общества зависит от способностей людей к труду и вида выполняемой ими деятельности. Основной вклад в образование и разработку теории ЧК внесли Нобелевские лауреаты – Т. Шульц и Г. Беккер.

Впервые выдвинул теорию ЧК, как самостоятельный раздел экономической теории, американский экономист Т. Шульц, а базовую теоретическую модель, применяющуюся за основу для дальнейших исследований, создал Г. Беккер в своей книге «Человеческий капитал» (1964г.), ставшей классикой экономической мысли.

В экономической литературе понятие ЧК рассматривают в широком и в узком смысле.

В узком смысле одной из форм капитала является образование, человеческим его назвали потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, либо того и другого вместе.

В широком смысле ЧК формируется путем инвестиций в человека в виде затрат на образование и подготовку рабочей силы на производстве, на охрану здоровья, миграцию и поиск информации о ценах и доходах. Согласно этому подходу ЧК, как экономическую категорию можно трактовать опираясь на одно из определений, выявленных нами на основе анализа научной и периодической литературы:

ЧК – это имеющаяся у каждого совокупность знаний, навыков, мотиваций, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом.

ЧК – особый вид капиталовложений, совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы, в состав объектов которого включают знания общеобразовательного и специального характера, навыки, накопленный опыт».

Многие учёные считают, что ЧК формируется по затратному принципу, т.е. при помощи инвестиционных вложений в интеллектуальный капитал. Например, И.В. Ильинский по этому признаку классифицировал ЧК на капитал культуры, капитал образования и капитал здоровья.

Экономист Ф. Нойманн к основным элементам ЧК относит культурно-этнические особенности, общее образование, профессиональное образование и ключевые квалификационные качества человека.

Е.В. Ванкевич включил в ЧК образование и квалификационную подготовку; физиологические особенности личности и состояние здоровья; психологические характеристики личности, внутренние мотивации, ценности и движущие потребности; профессиональную и географическую мобильность.

Некоторые учёные структурировали ЧК на индивидуальный, коллективный и общественный, при этом первые рассматриваются на микроуровне, а общественный (накопленный обществом ЧК) изучают на макроуровне.

Общего мнения нет, но наиболее актуальным для исследования признаётся подход Ю.Г. Быченко, согласно которому выделяют:

– биологический ЧК - ценностный уровень физических способностей к выполнению трудовых операций, уровень здоровья населения. В течение жизни индивидуума происходит износ этого капитала, ускоряющийся с возрастом, поэтому реализация вложений сможет увеличивать период активной жизнедеятельности.

– культурный ЧК - совокупность интеллектуальных способностей, образованности, умений, навыков, моральных качеств, квалификационной подготовки индивидов, которые используются или могут быть использованы в трудовой деятельности и узаконивают обладание статусом и властью, который складывается из интеллектуального, образовательного, морально-нравственного, символического и социального капитала.

Структура конкурентоспособного ЧК динамична, именно в соответствии с её колебаниями необходимо своевременно модернизировать инвестиционную политику страны. Стоимость ЧК определяется как приведенная стоимость всех будущих трудовых доходов человека, включая доходы, которые будут выплачиваться пенсионными фондами. На эту стоимость влияют возраст, доход, налоги, ставка индексации зарплаты, размер пенсионных выплат, а также ставка дисконтирования доходов.

Следует отметить, что ЧК вне зависимости от вида, обладает специфическими свойствами, которые определяют его сущность:

1) является неделимой частью его носителей (работников конкретной фирмы или населения целой страны);

2) физиологические особенности человека являются базовой частью интеллектуального капитала, а знания и навыки формируются в процессе жизни и являются приобретенной частью;

3) доход является главным стимулом для повышения уровня человеческого потенциала.

Заметим, что сложная структура ЧК, его специфические свойства и актуальность для развития экономического потенциала страны предопределила необходимость качественного формирования, непрерывного накопления, и эффективного использования ЧК.

Человеческий капитал, как совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом, характерен, прежде всего, для стран с постиндустриальным развитием и социально – ориентированной экономикой и является ключевым фактором в развитии экономик этих стран.

Сравнительный анализ показателей, характеризующих процесс воспроизводства отечественного ЧК с другими странами, показывает, что Россия существенно отстает по уровню развития и качеству ЧК от стран с постиндустриальным развитием. Причинами подобного положения являются неэффективность социальной политики, коррупция в государственных институтах власти всех уровней; неудовлетворительный баланс трудовой миграции (отток высококвалифицированных кадров и приток низкоквалифицированной рабочей силы), (иммигранты); нежизнеспособная образовательная система, низкий уровень инвестирования в науку и т.п.

Для того чтобы повысить уровень ЧК в России необходимо, прежде всего, оптимизировать государственное регулирование по образцу высоко развитых скандинавских стран, увеличивать инвестиции в те сферы общественной жизни, которые связаны с его формированием, накоплением и развитием.

В Белгородской области ситуация в области формирования ЧК внешне выглядит благополучно, если судить по официальным данным центров занятости и органов статистики о состоянии рынка труда. Хуже обстоит дело с положением молодежи на рынке труда, на котором действуют те же тенденции, что и по России в целом. Качество новой рабочей силы, выходящей на рынок труда снижается, профессиональная востребованность молодых специалистов разбалансирована, затраты на получение коммерческого образования годами не окупаются.

Для преодоления подобных негативных явлений в области осуществляются различные проекты, направленные на повышение качества формирования эффективности использования ЧК молодежи региона. Примерами могут служить: «Молодость Белгородчины», «Солидарное общество», «Стратегии-2020», «Первое рабочее место», «Технология добра», «Шаг навстречу», «Ты – предприниматель».

В целях совершенствования региональных процессов развития ЧК, на наш взгляд, необходимо:

1. совершенствование системы мер, направленных на экономическое стимулирование работодателей, создающих рабочие места для молодежи;
2. создание эффективной, действенной системы содействия трудоустройству выпускников;
3. создание банков данных рынков образовательных услуг, системы информационной поддержки трудоустройства выпускников;
4. использование производственной базы предприятий для прохождения оплачиваемой практики в соответствии с профилем подготовки студентов;
5. предоставление студентам во время обучения возможности получения дополнительной рабочей профессии, а также освоения учебных курсов, ориентированных на развитие малого и среднего бизнеса.
6. проведение мониторинга молодежного рынка труда, как на региональных, так и межрегиональном и федеральном уровнях;
7. проведение комплексных исследований, прогнозирующих кадровые потребности бизнеса, как в территориальном, так и профессиональном разрезе;
8. усиление взаимодействия ВУЗов и бизнеса для сбалансирования потребностей в человеческом капитале и ориентация высших учебных заведений на практическую составляющую обучения студентов;
9. стимулирование бизнеса государством на различных уровнях власти к более широкому применению целевых программ обучения;
10. совершенствование информационной и правовой систем механизма координации действия субъектов молодежного рынка труда.

Таким образом, человеческий капитал является важным показателем социально-экономического развития страны. Его количественные и качественные параметры складываются в России из соответствующих показателей регионального уровня. Поэтому успехи в формировании и использовании человеческого капитала на местах, умноженные на высокую активность участия молодежи, будут обеспечивать достижение общенациональной цели – иметь физически здоровые, профессионально компетентные и интеллектуально развитые человеческие ресурсы, способные обеспечить достойное настоящее и будущее себе и своей стране.

Список используемой литературы:

1. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. - СПб.: Наука, 1999. – 324 с.
2. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала/ С.А. Дятлов. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994. - 160 с.
3. Капелюшников, Р. Человеческий капитал России // Материалы Третьей летней школы по экономике труда. Москва. 5-11 июля 2009.

4. Малашенко, В.П. Стажировка молодых специалистов - важная часть образовательного процесса // Ориентир. - 2009. - № 9.
5. <http://statistika.ru/>
6. <http://www.portal-31.ru/index>

УДК 336.221.4

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Т.С. Колесникова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: Т.Н. Ковалева, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Переход экономики Российской Федерации на рыночную экономику, вызывает необходимость становления и развития новой налоговой системы, что в свою очередь обуславливает возникновения такого вида предпринимательской деятельности, как оказание консультационных услуг в сфере налогообложения.

Налоговое консультирование – это вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих оптимальному и должному исполнению налогоплательщиками обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах по исчислению и уплате налогов и сборов.[5]

Развитие налоговой системы, сопровождается частыми изменениями налогового законодательства, что приводит к возникновению спроса на консультационные услуги информационного характера о введенных налогах, об изменениях и дополнениях по налоговому законодательству, о порядке применения нормативных правовых актов по налогам и сборам и порядке применения изменений и дополнений налогового законодательства.

В современных условиях налоговое законодательство предусматривает институт налогового представительства и консультирования, который позволяет обеспечивать квалифицированное предоставление правовой помощи налогоплательщикам при решении налоговых вопросов, начиная от частных консультаций и заканчивая защитой их прав и законных интересов в суде и налоговых органах.

Введение в Российской Федерации такого института, как институт налоговых консультантов, является очень важной и необходимой задачей в развитии правовых основ российского государства. Наличие такого института соответствует европейской и мировой практике.

В настоящий момент налоговый консалтинг занимает прочную нишу на рынке консалтинговых услуг России и составляет около 8% рынка, что сопоставимо с долей финансового консалтинга и опережает рынок юридических и маркетинговых консультаций.

Рынок консалтинговых услуг по налогообложению динамично развивается. Но, его формирование затруднено из-за того, что отсутствуют правовые документы в данной сфере. На сегодняшний день в России не существует какого-либо законодательного оформления деятельности налоговых консультантов, как, например, в западных странах.

Налоговое консультирование в России регулируется, прежде всего, Гражданским кодексом, который определяет, что любая консультационная услуга возмездна, а также налоговым законодательством. Услуга по налоговому консультированию, по форме является юридической, но также имеет и экономическое содержание, и именно это выделяет налоговое консультирование как самостоятельный вид предпринимательской деятельности, отличный от иных видов консультирования и требующий специально подготовленных профессионалов.

Услуги в сфере налогового консультирования включают в себя:

Консультирование и разработка рекомендаций по следующим вопросам:

- начисление и уплата налогов в бюджет;
- законодательство и бухгалтерский учет;
- налогообложение заключенных сделок;
- сложные и нестандартные ситуации.
- планирование и разработка модели управления компанией;
- финансовый анализ деятельности компании в данный момент;
- оценка перспектив в ближайшем будущем;
- прогнозирование налоговых рисков.
- Разработка оптимального налогового поведения;
- оценка существующей финансовой политики компании;
- оценка действующей системы учета;
- контроль над начислением налогов в бюджет и внебюджетным фондам согласно финансовым обязательствам компании;
- пересмотр и коррекция начисленных налоговых выплат;
- построение линии защиты в суде.[4]

Однако существует ряд факторов, которые замедляют развитие рынка налогового консалтинга.

В основном, проблемы налогового консультирования в Российской Федерации связаны с тем, что этот сегмент рынка услуг только начинает развиваться в России.

Основные проблемы налогового консультирования в России:

1. Основной проблемой на современном этапе развития является отсутствие самостоятельного законодательного регулирования налогового консультирования.

2. Недостаток профессиональных высококвалифицированных кадров. Очевидно, что налоговый консультант должен обладать необходимыми знаниями в той области, с которой он имеет дело – экономических, юридических, финансово – бухгалтерских, не говоря уже о знаниях в области налогообложения. Налоговый консультант является достаточно новой профессией, и ее нельзя подогнать под рамки ни одной из ныне существующих. Значит, необходима определенная переподготовка, обучение.

3. Проблемы образовательного плана. Наблюдается недостаток преподавателей для обучения налоговых консультантов, так же нет достаточного количества учебно-методической литературы. Налоговое консультирование в России находится на той стадии развития, когда отсутствие обобщения опыта этой сферы деятельности в книгах, учебниках и пособиях становится тормозом для развития профессии в целом.

4. Проблема осуществления государственного контроля в сфере деятельности консультантов по налогам и сборам, которая заключается в том, что квалификационная характеристика специалиста утверждена Министерством труда и социального развития России, а государственный контроль за ее соблюдением, а также правила и стандарты налогового консультирования до сих пор не установлены.

Также особенности налогового консультирования в РФ связаны с недостатками налогового планирования и контроля на предприятиях. Налоговый учет на предприятиях находится в стадии формирования, а налоговое планирование еще не стало элементом финансового планирования. На большинстве предприятий управление налогами сводится к разработке без системных схем ухода от налогов.

Развитие в Российской Федерации института налогового консультирования является важной и необходимой задачей. Возможность получать независимые и ответственные консультации способствует повышению налоговой грамотности и правосознания налогоплательщиков, а, следовательно, приводит к улучшению взаимоотношений с налоговыми органами и повышению собираемости налогов.

Список используемой литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.12.2012) URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2>

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.12.2012) URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1>

3. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих [электронный ресурс]: [утв. Постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г.] // СПС Консультант Плюс.

4. Васьковский Д.В. «Проблемы и перспективы развития института налогового консультирования в Российской Федерации» 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.molod.mephi.ru/Data/609.htm>

5. Шувалова Е.Б. Налоговое консультирование (правовой аспект): учебное пособие / Е.Б. Шувалова, Т.А. Ефимова. М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2011. – 136 с.

УДК 658.1

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.С. Колесникова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современных условиях рыночной экономики любому предприятию для успешного функционирования необходимо уделять внимание инновационной деятельности, а именно, обновлению производства, реорганизации деятельности, изменениям структурных элементов, использованию в производстве и управлении новейших технологий.

Объектами инновационной деятельности на предприятии являются средства производства, технологические процессы, продукция, человеческий потенциал, социальная сфера.

Управление инновационной деятельностью на предприятии становится одним из важнейших факторов стратегического управления его деятельностью, который необходим для повышения конкурентоспособности предприятия в целом.

Анализ и оценка эффективности инновационной деятельности на предприятии должны осуществляться по двум направлениям.

1. Оценка экономической эффективности инновационной деятельности и инноваций (т.е. насколько инновационная деятельность способствует достижению главной цели предприятия – получению прибыли).

2. Оценка эффективности управления инновационной деятельностью с точки зрения реализации инновационных процессов и достижения целей в виде получения инноваций (продуктов, технологий), отвечающих требованиям предприятия.

Анализ инновационной деятельности позволяет решить следующие задачи:

- определение того, соответствует ли инновационная деятельность целям и задачам предприятия и его стратегии в целом;
- изучение состояния инновационной деятельности;
- выявление проблем в осуществлении инновационной деятельности;
- анализ причин возникновения проблемных ситуаций на предприятии;
- оценка влияния инновационной деятельности на предприятие в целом.

Для оценки инновационной деятельности предприятия и его инновационной конкурентоспособности в отечественной и зарубежной практике применяется ряд показателей, которые можно разбить на следующие группы.

Затратные показатели:

- удельные затраты на НИОКР в объеме продаж, которые характеризуют показатель наукоемкости продукции фирмы;
- удельные затраты на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау;
- затраты на приобретение инновационных фирм;
- наличие фондов на развитие инициативных разработок.

Показатели, характеризующие динамику инновационного процесса:

- показатель инновационности;
- длительность процесса разработки нового продукта (новой технологии);
- длительность подготовки производства нового продукта;
- длительность производственного цикла нового продукта.

Показатели обновляемости:

- количество разработок или внедрений нововведений-продуктов и нововведений-процессов;
- показатели динамики обновления портфеля продукции (удельный вес продукции, выпускаемой 2, 3, 5 и 10 лет);
- количество приобретенных (переданных) новых технологий (технических достижений);
- объем экспортируемой инновационной продукции.

Как видно из вышесказанного, существуют большое количество показателей, с помощью которых можно по различным направлениям оценить эффективность инновационной деятельности предприятия.

Осуществлению эффективной инновационной деятельности на предприятии препятствует ряд проблем.

1. Отсутствие действенного законодательства и правовой основы, регулирующих ведение инновационной деятельности.
2. Недостаточное финансирование инновационной деятельности, что связано с тем, что разработка и внедрение новых технологий – процесс дорогостоящий и основан на долгосрочной перспективе.
3. Заимствование иностранных технологий вместо развития собственных.

4. Нехватка высококвалифицированных кадров, которые смогли бы эффективно управлять инновационной деятельностью.

5. Отсутствие современной базы для внедрения разработок инновационной деятельности в связи с сильным износом оборудования или вообще его отсутствием. Из-за износа основного капитала на предприятиях экономика в целом не может быть восприимчива к вложениям в исследование и разработку инноваций.

6. Трудности в проведении маркетинговых исследований продуктов инновационной деятельности.

Нормативно-правовое регулирование инновационной деятельности должно предполагать разработку и введение в действие законов и нормативных актов, которые бы обеспечивали:

1) заинтересованность государства, общественных организаций, предприятий и частных лиц вкладывать в инновационную деятельность за счет льготного налогообложения этой доли средств и прибыли, полученной от реализации продуктов инновационной деятельности;

3) возможность получения гарантированного и льготного кредита участникам инновационной деятельности;

4) обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности как научных коллективов, так и отдельных ученых и разработчиков;

5) обеспечение общепризнанного социального статуса и страховой защиты как исполнителей и участников инновационных процессов, так и инвесторов, финансирующих эти проекты;

б) развитие конкурсных начал в распределении средств на научные программы и проекты при открытости принимаемых решений и привлечении научного сообщества к контролю за использованием средств.

В настоящее время теме инноваций и инновационной деятельности стало уделяться больше внимания, но все же данная сфера требует более глубокого и детального изучения. Все еще существует множество проблем осуществления эффективной инновационной деятельности, решением которых должны заниматься не только предприятия, но и государство.

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Апробация системы критериев оценки финансового состояния организаций / О.Б. Бендерская, С.Н. Герасимов // Белгородский экономический вестник. – 2009. – № 1(53). – С. 83-92.

2. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.

3. Бендерская О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов / О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.

4. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.

5. Долженкова О.В. Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения / О.В. Долженкова, М.В. Горшенина, А.М. Ковалева // Молодой ученый. – 2012. – № 12. – С. 208-210.

6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.

7. Мыльцева О.П. Оценка эффективности инноваций на предприятии / О.П. Мыльцева // Российское предпринимательство. – 2008. – № 10. – Вып. 2. С. 86-91.

8. Мухаметшин М.Ф. Оценки эффективности инновационной деятельности промышленного предприятия / М.Ф. Мухаметшин // Креативная экономика. – 2012. – № 9 (9). – С. 29-37.

УДК 338.984

КОНТРОЛИНГ – КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Т.С. Колесникова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: П.Н. Тупикин, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современных условиях рыночной экономики процесс управления на предприятии требует комплексного подхода к решению многочисленных проблем на предприятии с применением новых подходов к управлению. На любом предприятии возникают множество проблем под воздействием как внешних так и внутренних факторов. Поэтому необходим такой инструмент, который позволит:

- определять и ставить цели перед руководством предприятия;
- своевременно выявлять неблагоприятные ситуации;
- определять причины возникших неблагоприятных ситуаций;
- прогнозировать изменения ситуации на предприятии.

Для решения данных вопросов предлагается использовать такой инструмент как контроллинг.

Контроллинг – это совокупность инструментов регулирования и оптимизации, которые направлены на совершенствование учетной политики и стандартов управления предприятием, исходя из критериев финансовой стабильности бизнеса [5].

Система контроллинга – это принципиально новая концепция информации и управления, которую можно определить как учетно-аналитическую систему, реализующую синтез элементов учета, анализа, контроля, планирования, обеспечивающую как оперативное, так и страте-

гическое управление процессом достижения целей и результатов деятельности предприятия.

Цель контроллинга определяется целью деятельности предприятия. Основные задачи контроллинга заключаются в информационном обеспечении процессов планирования, регулирования и контроля на предприятии, в выполнении функции интеграции и координации.

Функции контроллинга определяются поставленными перед организацией целями и включают те виды управленческой деятельности, которые обеспечивают достижение этих целей. Сюда относятся: учет, поддержка процесса планирования, контроль за реализацией планов, оценка протекающих процессов, выявление отклонений, их причин и выработка рекомендаций для руководства по устранению причин, вызвавших эти отклонения. Для этого контроллинг обеспечивает выполнение следующих функций:

- 1) сервисная
- 2) функция принятия решений (управляющая функция);
- 3) внутренний контроль на предприятии [1].

Сервисная функция – это информационное обслуживание контроллинга, которое обеспечивается при помощи систем планирования, нормирования, учета и контроля.

Все эти системы ориентированы на достижение цели, конечного результата деятельности предприятия. Информация должна содержать заданные показатели (плановые, нормативные) и фактические, в том числе сведения об отклонениях, выявленных в ходе учета.

Управляющая функция контроллинга реализуется с использованием данных анализа отклонений, величины покрытия и общих результатов деятельности предприятия. Эта информация необходима для принятия тактических (оперативных) и стратегических решений. Функция внутреннего контроля сводится к контролю экономической работы как организации в целом, так и ее структурных подразделений.

В отличие от ревизии контроллинг ориентирован на текущие и будущие результаты деятельности и не связан с документальной проверкой на местах совершения хозяйственных операций.

В контроллинге сначала происходит анализ фактических показателей, который в значительной степени носит децентрализованный характер и предполагает четкую организацию документооборота, а также жесткую координацию производственного и финансового учета. Основное требование на данной стадии – минимальный временной разрыв между свершившейся производственной операцией и моментом её обработки.

Второй стадией процесса контроллинга является сравнение плановых показателей с фактическими. Происходит сравнение статей годового финансового плана (например, оборотов, маржинальных доходов, прибылей/убытков, пунктов затрат) с фактическими данными. Отклонения подвергаются тщательному анализу и обязательной регистрации. Идентичный

процесс имеет место при проверках хода реализации инвестиционных проектов. После этого составляется оперативный прогноз реального развития событий. По данным анализа отклонений происходит обоснование предположения о возможных величинах коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности к окончанию исследуемого периода или к окончанию проекта.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что контроллинг является инструментом управления затратами и представляет собой неотъемлемую часть управленческого учета на предприятиях различных сегментов бизнеса. Благодаря внедрению инструмента контроллинга в жизнь современного бизнеса, многие участники рынка производства сформировали эффективную систему управления издержками, тем самым укрепив позиции в своей отрасли.

Деятельность контроллинга базируется на использовании гибкой системы банков данных, в которых содержится информация из оперативной, плановой и стратегической отчетности.

Таким образом, мы можем сказать, что контроллинг это принципиально новая концепция информации и управления, которая обеспечивает поддержку внутреннего баланса экономики предприятия путем формирования информации о расходах и доходах как основах для принятия эффективных управленческих решений. Контроллинг как информационная система широко применяется зарубежными предприятиями и приносит весомые позитивные результаты.

Список используемой литературы:

1. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг. – М.: Кнорус, 2009;
2. Бобкова Е.Ю. Формирование системы контроллинга на предприятии // Гуманитарные научные исследования. – Ноябрь 2013. – № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2013/11/5157> (дата обращения: 07.12.2013)
3. Жирнова Т.В. Система управленческого учета как инструмент мониторинговой деятельности предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 69. С. 42-46.
4. Жирнова Т.В. Система управления предприятием с учетом контролинговой деятельности // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2013. № 7-8. С. 70-72.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Магистр ; Инфра-М, 2011.
6. Тупикин, П.Н. Управленческий учет как фактор развития корпоративной культуры и повышения эффективности функционирования организации // Белгородский экономический вестник. Белгород: Белаудит, 2013. № 1 (69). С. 123-127.
7. Тупикин П.Н. Методика бюджетирования как инструмент учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности организации // Інформаційна та економічна безпека : матеріали Міжнародної наук.-

практ. інтернет-конференції – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2014. [електронний ресурс].[http://khibs.edu.ua/site_razdel/mizhnarodna_naukovo-praktichna_internet-konferencija_informaciina_ta_ekonomichna_bezpeka_\(infeco-2014\).php?nm=1003&id_punkt=56](http://khibs.edu.ua/site_razdel/mizhnarodna_naukovo-praktichna_internet-konferencija_informaciina_ta_ekonomichna_bezpeka_(infeco-2014).php?nm=1003&id_punkt=56)

8. Тупикин П.Н., Чижова Е.Н., Слабинская И.А. Система бюджетирования промышленного предприятия и ее эффективность (монография). СПб.: Химиздат, 2008.

9. Усатова Л.В., Арская Е.В., Калуцкая Н.А. Управленческий учет как инструмент эффективного менеджмента на предприятиях. // Экономические и гуманитарные науки, 2012. № 9. С. 46-54.

10. Усатова Л.В., Арская Е.В., Божко Ю.В. Основные направления формирования управленческой отчетности хозяйствующего субъекта. // Белгородский экономический вестник, 2012. № 3 (63). С. 46-54.

11. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. - 245 с.

УДК336.221.22

ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А.С. Контаренко, студентка 4-го курса

Научный руководитель: Т.Н. Ковалева, канд. эк. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Любое государство, в том числе и Россия, стремится выбрать свою правильную тактику манипулирования налогами и расходами, которая приведет национальную экономику к стабильности. Но, несмотря на это, наша страна уже на протяжении многих лет не может преодолеть недостатки своей фискальной политики, особенно в системе налогообложения.

Одним из таких недостатков является пропорциональная система изъятия налогов, которая предполагает одинаковую ставку налога независимо от размера получаемого дохода. А это значит, что бедная часть населения, составляющая абсолютное большинство в России, из-за несущественной доли среднего класса, испытывает чрезмерную нагрузку, что, в свою очередь, подрывает заинтересованность налогоплательщиков в хозяйственной деятельности. По оценке международных экспертов, коэффициент дифференциации доходов населения, рассчитываемый как соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, не должен превышать 8-9. В России в 2014 году он составил 16,1 [4]. Для сравнения: в Германии, Австрии и Франции он варьирует от 6 до 7, а в

Швеции, Дании, Финляндии, Японии и Южной Кореи – от 4 до 5,5 [5]. Из-за наличия такой разницы налоговая нагрузка на несостоятельных граждан ощущается еще сильнее. Логически невозможно объяснить, почему государство допускает тот факт, что больше половины населения платит в госбюджет в виде налогов и обязательных страховых платежей до 60% своей заработной платы, а высокооплачиваемые лица всего 15% [4]. В итоге Россия условно разделена на две части: первая – 5% крупных собственников и олигархов, к которым примыкает 10% обслуживающего их слоя высшего менеджмента, вторая – это основная масса населения, среди которых около 30% находятся за чертой бедности.

Такая ситуация не может не сопровождаться уклонением от уплаты налогов всевозможными легальными и нелегальными способами, а также стремительным разрастанием теневой экономики. Это не только приводит к сдерживанию экономического роста, но и к невыполнению основных функций налогов (снижение дифференциации доходов, стимулирование активности населения).

Кроме того, при таком распределении собственности на ограниченные ресурсы применение налоговых рычагов практически не увеличивает поступления в бюджет, заставляя государство увеличивать налоги еще больше, что угрожает превращением налогового бремени в непосильную ношу. Особенно велика нагрузка на заработную плату, прибыль и добавленную стоимость, то есть те объекты налогообложения, которые оказывают решающее влияние на экономический рост.

В структуре госбюджета косвенные налоги и налог на прибыль составляют больше половины. Например, высокие ставки НДС (10 и 18%) говорят о «перекладывании» большей части налогов в цены, что снижает потребительский спрос и ведет к потерям государственного бюджета. А, соответственно, неоправданно высокие налоги на прибыль организаций препятствуют развитию в стране малого бизнеса. Поэтому одной из перспективных и эффективных для экономики России мер фискальной политики можно считать снижение данных ставок налога с одновременным их «переносом» на другие, мало влияющие на активность населения объекты – это налог на имущество физических лиц, существующее в данный момент неполноценное изъятие природной ренты, увеличение акцизов на табак и алкоголь. Это позволит оставить поступления в госбюджет относительно стабильными в краткосрочном периоде, а в дальнейшем может способствовать росту развития малого бизнеса, стимулированию эффективного использования ресурсов и экономическому росту в целом.

Пока же действующая система налогообложения не позволяет России встать в один ряд с теми странами, в которых успешно реализуется модель социально ориентированной экономики. Так, например, в Норвегии, Швеции, Дании, Финляндии применяется прогрессивная система налогообложения, и налоги там составляют 50-55% от ВВП, а 60-70%

госбюджета – это расходы на социальные нужды.[3] Россия по этим параметрам значительно отстает от других развитых стран.

О приоритетах государственных расходов и их эффективности для экономик разных стран (для оценки может быть использован индекс развития человеческого потенциала) можно судить по данным, приведенным в таблице 1. (Таблица составлена автором по материалам источников 1, 2) .

Данные таблицы свидетельствуют, что социальная сфера все еще не является приоритетным направлением государственных расходов (на социальную политику и образование идёт 10,5 % расходов федерального бюджета). В то же время расходы на оборону и безопасность превышают 45 % федерального бюджета (в развитых странах – 11 %, среднемировой уровень - около 20 %).[3] Возможно, именно из-за неэффективной налоговой системы российское правительство не может выделять достаточное количество средств на социальные расходы.

К другим недостаткам системы налогообложения России можно отнести: нестабильность налогов, эффект инфляционного налогообложения, начавшийся в прошлом «парадокс бережливости», а также сложную и неудобную структуру налогов и систему их изъятия. Например, в США на сбор 100 долл. налогов за счет простого упорядоченного налогового механизма и его компьютеризации тратится 50 центов, в то время как в России на сбор 100 руб. налогов тратится 2 руб.[6, с. 143].

Таблица

Инструменты и результаты фискальной политики

Страны	Россия	США	Швеция	Украина	Япония	Нидерланды
Показатели						
Макс. ставка НДС, %	13	39	56	17	40	52
МРОТ, евро	114	1030	789	106	720	1398
Расходы на образование, % от ВВП	3,8	5,5	6,7	5,3	3,7	5,3
Расходы на здравоохранение, % от ВВП	5,4	16,2	9,9	7	9,3	10,8
ИРЧП, место	65	4	10	69	12	3

Совсем недавно произошло существенное повышение акцизов на табак и алкоголь и НДС (налог на добычу полезных ископаемых) в нефтегазовом секторе. В принципе, это рациональные меры, но, по мнению некоторых экспертов, подобные повышения будут далеко не последними, и, скорее всего, налоговый пресс будет «давить» на традиционные объекты, снижая тем самым экономическую активность бизнеса в производящих секторах экономики. Однако подобную верность традициям (повышение налогов) при проведении фискальной политики вряд ли можно приветствовать, так как в итоге Россия занимает 127-ое место в мире по развитию финансового рынка, 128-ое место по развитию государственных институтов, а также имеет низкие рейтинги по качеству жизни и уровню благосостояния населения.

Таким образом, Россия имеет достаточно проблем в налогово-бюджетной сфере, которые ей предстоит решить. В связи с этим, актуальной задачей является пересмотр приоритетов направлений расходования бюджетных средств и внесение соответствующих корректив в структуру бюджета.

Список используемой литературы:

1. Википедия [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
2. Макроэкономика: учебник/ И.А. Стрелец. – М.: Рид Групп, 2011.- 192 с.- (Национальное экономическое образование).
3. Статистика стран мира [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://iformatsiya.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru
5. Коммунисты Столицы [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://comstol.info/2011/12/ekonomika/2764>
6. Финансы: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./ под ред. В.В. Ковалева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.- 636 с.

УДК 336.6

**АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИИ
НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ**

А.С. Контаренко, студентка 4-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Анализ рыночной активности компаний проводится, во-первых, сотрудниками финансовых служб организаций, которые зарегистрированы на фондовых биржах и котируют там свои ценные бумаги, и, во-вторых, любыми участниками фондового рынка. По сути, термин «рыночная активность» имеет двойной смысл. В первом случае подразумевают активность в отношении собственных бумаг: любая компания следит за изменением цен собственных акций и стремится доступными средствами воспрепятствовать негативной с позиции ее владельцев и руководства динамике. Во втором случае под рыночной активностью понимают управление инвестиционным портфелем организации. Для проведения анализа недостаточно данных финансовой отчетности, нужна дополнительная информация.

Акционерные компании распределяют чистую прибыль на выплаты по привилегированным акциям, обыкновенным акциям, на реинвестирова-

ние прибыли, то есть ее использование на расширение производственно-финансовой деятельности. Любые решения в этой области оказывают влияние на положение компании на рынках ценных бумаг. Рыночная активность как раз и состоит в выборе оптимальной стратегии и тактики в использовании прибыли, ее аккумулировании, наращивании капитала путем выпуска дополнительных акций и, наконец, влиянии на рыночную цену акции.

В России рынок корпоративных ценных бумаг пока развит слабо, компаний, котирующих свои акции на биржах, немного, на уровень котировки оказывает влияние множество неэкономических показателей. Теоретические методы, используемые при **оценке положения фирм на рынке ценных бумаг** в западных странах на сегодняшний день не совсем применимы на практике на российском рынке. Изучив западную методику, можно предложить следующий алгоритм проведения анализа.

В первую очередь, нужную информацию извлекают из бухгалтерской отчетности: бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств. Далее оценивают положение компании путем вычисления различных показателей (коэффициентов покрытия, ликвидности и пр.). При этом делается прогноз величины будущих прибылей и связанных с ними дивидендах. Приведем основные показатели, применяемые в развитых экономических странах.

Доход (прибыль) на акцию. Именно этот показатель значительно влияет на рыночную цену акций, так как он рассчитан на владельцев обыкновенных акций. Рост этого показателя или, по крайней мере, отсутствие негативной тенденции способствуют увеличению операций с ценными бумагами данной компании, повышению ее инвестиционной привлекательности. Необходимо отметить, что рост цены находящихся в обращении акций не приносит непосредственного дохода эмитенту (предприятию, выпустившему данные акции), но этот процесс сопровождается косвенными выгодами. Основным недостатком данного показателя в аналитическом плане – пространственная несопоставимость из-за неодинаковой рыночной стоимости акций различных компаний.

Ценность акции. Данный коэффициент играет роль индикатора спроса на акции данной компании, так как показывает, как много готовы платить инвесторы в данный момент за 1 руб. прибыли на акцию. Относительно высокий рост этого показателя в динамике свидетельствует о том, что инвесторы ожидают более быстрого роста прибыли данной компании по сравнению с другими.

Дивидендная доходность акции. Коэффициент характеризует процент возврата на капитал, вложенный в акции фирмы. Значение этого показателя в компаниях, которые расширяют свою деятельность путем капитализации большей части прибыли, относительно невелико.

Дивидендный выход. Наиболее наглядное представление этого показателя – доля чистой прибыли, которая выплачена акционерам в виде ди-

видендов. Значение коэффициента зависит от инвестиционной политики организации.

Коэффициент котировки акций. Если значение коэффициента больше единицы, то это означает, что потенциальные акционеры при приобретении акции готовы дать за нее цену, превышающую бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на эту акцию на данный момент.

Анализ рыночной и инвестиционной активности не сводится только к расчету вышеприведенных коэффициентов. Выбор вариантов наиболее целесообразного вложения капитала предполагает также применение специальных аналитических методов, разработанных в рамках финансовой математики и получающих все большее распространение при проведении финансовых и коммерческих расчетов. В процессе анализа могут использоваться жестко детерминированные факторные модели, позволяющие идентифицировать и дать сравнительную характеристику основных факторов, повлиявших на изменение того или иного показателя.

При применении аналитических коэффициентов для принятия управленческих решений необходимо помнить о некоторых их особенностях:

- все вычисления основаны на учетных данных, а не на рыночных оценках активов коммерческой организации;
- коэффициенты дают усредненную характеристику финансового положения фирмы, причем по результатам законченных хозяйственных операций, то есть коэффициенты вторичны по своей природе;
- методика расчета коэффициентов может несколько варьировать, и это необходимо иметь в виду, сравнивая коэффициенты по различным коммерческим организациям;
- на значения коэффициентов могут оказывать большое влияние существующие в данной компании методы оценки основных средств, производственных запасов. Это необходимо учитывать при пространственно-временных сопоставлениях.

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Акционерные общества работников: способ защиты от нежелательных инвесторов / О.Б. Бендерская // Актуальные проблемы предпринимательской деятельности на региональном уровне: сб. докл. науч.-практич. конф. 16 марта 2000 г. – Белгород: ОНиРИО Белг. юр. ин-та МВД РФ, 2001.

2. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.

3. Бендерская О.Б. Устойчивость организации и механизм ее обеспечения: монография / О.Б. Бендерская, Е.Н. Чижова. – СПб.: Химиздат 2005. – 243 с.

4. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.

5. Дмитриева О.В. Учет, анализ и аудит операций с ценными бумагами: учебник / О.В. Дмитриева. – Москва: Изд-во МГУП, 2011. – 320 с.
6. Ковалев В.В. Оценка положения на рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/method_fin_analiza/9 (Дата обращения: 18.03.2015).
7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.
8. Селюков В.К. Анализ рынка ценных бумаг / В.К. Селюков // Креативная экономика. – 2011. – №1 (13). – С.53-55.

УДК 336

КОНЦЕПЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

К.В. Костина, студентка 3-го курса

Научный руководитель: М.В. Шевченко, ст. пр.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Концепции бухгалтерского учета в мировой практике – это основные теоретические принципы ведения бухгалтерского учета и отчетности[1-2; 3,с.11].

Периодически возникают дискуссии по поводу формирования теоретической базы бухгалтерского учета, так как бухгалтерский учет развивался главным образом на основе практики. При создании теории бухгалтерского учета, специалистами были предложены разнообразные теоретические концепции, и лишь некоторые из них получили всеобщее признание[1-3; 5,с.21].

Бюллетени стандартов бухгалтерского учета и отчетности - бюллетени, издаваемые объединенными органами по бухгалтерскому учету и содержащие рекомендации для бухгалтеров о том, как отражать в отчетности амортизацию, товарно-материальные запасы, слияния, аренду и т.д. таким образом, чтобы минимизировать расхождения в отражении одних и тех же операций в разных компаниях. Эти бюллетени не имеют силы закона, однако содержат лучшие примеры бухгалтерской практики; аудиторам рекомендуется следовать положениям этих бюллетеней при вынесении правдивого и честного суждения, за исключением тех случаев, когда следование этим рекомендациям может привести к очевидным ошибкам.

Наиболее важными являются четыре концепции бухгалтерского учета и отчетности:

1) концепция действующего предприятия (on-going concern concept), которая исходит из предположения, что предприятие считается действующим

щим до тех пор, пока не появятся свидетельства обратного, поэтому активы компании не оцениваются как сумма обыкновенных акций и резервов;

2) концепция наращивания (accrualsconcept) предполагает учет доходов и расходов в момент их возникновения, а не после того, как они получены или выплачены. Это одна из четырех основных концепций бухгалтерского учета (accountingconcepts). Учет только наличных поступлений и расходов не дает ясной картины прибылей и убытков организации, так как при этом не принимаются во внимания товары проданные, но еще не оплаченные и расходы, уже понесенные, но еще не выплаченные. Соответственно, бухгалтерскую практику, учитывающую подобные отложенные платежи и поступления, следует считать обоснованной. Данная концепция близка к концепции сопоставления (matchingconcept), которая предполагает, что затраты должны сопоставляться, насколько это возможно, с доходами, которые приносят эти затраты;

3) концепция неизменности (consistencyconcept) требует, чтобы отчетность за последовательные периоды времени велась на основе неизменности методов учета;

4) концепция осторожности (prudencesconcept) требует, чтобы учет велся на консервативной основе, то есть записи поступлений прибыли или дохода не должны делаться до того, как деньги реально поступят, а записи убытков производятся в тот момент, когда эти убытки только прогнозируются.

Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике определяет основы построения системы бухгалтерского учета в условиях новой экономической среды, складывающейся в стране[4, с.15].

Хотя концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике является основой построения системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, но она не заменяет никакие нормативные акты по бухгалтерскому учету. Концепция определяет основы организации и ведения бухгалтерского учета организациями всех отраслей хозяйства, видов деятельности и организационно-правовых форм.

Список используемой литературы:

1. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России от 29.12.1997 // СПС «Консультант Плюс».

2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. - М.: Институт профессиональных бухгалтеров России. Информационное агентство « ИПБ – БИН-ФА», 2014.

3. Лозовский Л.Ш. Словарь аудитора и бухгалтера. - М.: Наука, 2013.

4. Варламов А.В. Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь», выпуск 6, 2014.

5. Смирнова Р.М. Бухгалтерский учет в рыночной экономике // Финансовая газета, № 3, 2014.

6. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под ред. И.А. Слабинской. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.

**ТЕСТИРОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ
ДЛЯ ЦЕЛЕЙ КРЕДИТНОГО АНАЛИЗА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ**

И.В. Кравцов, студент 4-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современных условиях неблагоприятной, нестабильной экономической конъюнктуры, ограниченного доступа крупнейших российских банков и компаний к западным рынкам капитала особенно актуальными становятся проблемы кредитования и оценки кредитоспособности заемщиков. Соответственно, особое значение приобретает кредитный анализ.

Кредитный риск – это вероятность полного или частичного невыполнения заемщиком условий кредитного договора. Кредитный риск складывается из риска неуплаты процентов по ссуде и риска невозвращения основной суммы долга. Так определяется кредитный риск по отдельно взятому кредитному договору [2, с. 4]. Однако банк вступает в кредитные отношения со многими заемщиками, так что совокупный кредитный риск банка складывается из кредитных рисков, связанных с отдельными заемщиками.

Соответственно, особое значение приобретает кредитный анализ, выступающий в виде отдельного блока комплексного экономического анализа. Объектами кредитного анализа являются: кредитоспособность заемщика (его объективная способность выполнять условия кредитного договора, определяемая финансовым состоянием, и субъективная готовность выполнять эти условия, определяемая личностными и деловыми качествами заемщика) и качество обеспечения по кредиту [2, с. 17].

В настоящее время разработано достаточно большое количество методов и методик кредитного анализа, которые позволяют исследовать как кредитоспособность заемщика в узком смысле (объективную способность заемщика выполнять условия кредитного договора), так и кредитоспособность заемщика в широком смысле (субъективную готовность заемщика выполнять условия кредитного договора), а также качество обеспечения по кредиту. Однако, несмотря на многообразие методик кредитного анализа, не все они применимы в условиях российской экономики [3].

Рассмотрим такие методики, как модель Альтмана (*Z-score*) и модель Г.В. Савицкой. Изначально они были разработаны для прогнозирования банкротства компаний. В теории считается, что их можно использовать и для оценки кредитоспособности заемщика. Как модель Альтмана, так и модель Савицкой основаны на множественном дискриминантном анализе. Суть данного метода состоит в следующем: на основе анализа больших массивов данных отбираются показатели, которые наиболее остро реаги-

руют на ухудшение финансового состояния заемщика. Коэффициенты регрессии в данных моделях рассчитываются по статистическим данным фирм, которые либо обанкротились, либо выжили в течение определенного периода времени.

Американский экономист Эдвард Альтман разработал пятифакторную модель, которая первоначально выглядела следующим образом:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5,$$

где X_1 – отношение собственного оборотного капитала к сумме активов;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

X_3 – отношение прибыли до уплаты процентов к сумме активов;

X_4 – отношение рыночной стоимости собственного капитала к заемному капиталу;

X_5 – отношение объема продаж (выручки) к сумме активов [9].

Рассчитав Z -score для исследуемых предприятий, Альтман обнаружил, что если значение $Z < 1,81$, то это признак низкой кредитоспособности организации. Если же значение $Z > 2,99$, то организацию можно признать кредитоспособной. Диапазон от 1,81 до 2,99 был признан диапазоном «неопределенности» («ignorance»).

Что касается применения моделей Альтмана для прогнозирования вероятности банкротств российских предприятий, то здесь возникает ряд проблем. Во-первых, данные модели были разработаны в середине XX века в США в экономических условиях, значительно отличающихся от нынешних условий в России. Во-вторых, сложно создать универсальную модель, одинаково хорошо подходящую для предприятий, представляющих разные отрасли экономики, и функционирующих в разных временных периодах.

Многими экономистами предпринимались попытки адаптации модели Альтмана к российской экономической действительности. Результатом одной из таких попыток является модель, разработанная Г.В. Савицкой для оценки сельскохозяйственных предприятий.

Данная модель выглядит следующим образом:

$$Z_1 = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,80X_5,$$

где X_1 – доля собственного оборотного капитала в оборотных активах;

X_2 – оборотный капитал на рубль основного капитала;

X_3 – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

X_4 – рентабельность активов предприятия;

X_5 – коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в общей валюте баланса) [8].

Для того чтобы оценить реальную возможность использования данных моделей для оценки кредитоспособности российских заемщиков, нами была проведена апробация данных моделей на пяти случайным образом выбранных сельскохозяйственных предприятиях, функционирующих в Белгородской области: ЗАО «Краснояржская зерновая компания»; ЗАО «Имени Кирова»; ЗАО «Краснояржский бройлер»; СПК «Нива»; ОАО «Валуйкисахар».

На основании полученных в результате тестирования данных, а также в результате оценки показателей, которые используются в данных моделях, можно сделать вывод, что достоверная оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков только лишь на основании использования одной из данных моделей является невозможной. В данных моделях коэффициенты регрессии подобраны таким образом, что дают завышенную оценку кредитоспособности заемщика. Кроме того, модели Савицкой и модель Альтмана составлены таким образом, что хорошее значение всего одного показателя при заведомо неудовлетворительных значениях других показателей позволяет оценить предприятие как кредитоспособное.

Несмотря на то, что на основе данных моделей нельзя дать точную оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков, их можно использовать в целях кредитного анализа в совокупности с другими методиками оценки кредитоспособности заемщиков.

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.
2. Бендерская О.Б. Кредитный анализ: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. – 170 с.
3. Бендерская О.Б. Обоснование классификации методик кредитного анализа / О.Б. Бендерская // Белгородский экономический вестник. – 2009. – № 4. – С. 77-85.
4. Бендерская О.Б. Обоснование нормативов обеспеченности организации собственным капиталом и собственными оборотными средствами / О.Б. Бендерская // Белгородский экономический вестник. – 2007. – № 3-4 (47-48). – С. 109-113.
5. Бендерская О.Б. Теория экономического анализа: учебник / О.Б. Бендерская, И.А. Слабинская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. – 252 с.
6. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2002. – 704 с.
9. Caouette J.B. Managing Credit Risk: The Great Challenge for the Global Financial Markets / J.B. Caouette, E.I. Altman, P. Narayanan, R. Nimmo. – John Wiley & Sons, Inc., 2008.

**МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ГОСУДАРСТВ
В СФЕРЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

Ю.С. Краснокутская, студентка, 4 курс

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Значение слова «экология» трактуется как учение о взаимодействии живых организмов с окружающей их природной средой обитания.

Довольно тесно экология связана с экономикой. Ещё Э. Геккель называл экологию наукой об экономии природы. Для решения вопросов охраны окружающей среды и обеспечения рационального природопользования, охраны труда и обеспечения предельно допустимых выбросов, утилизации отходов необходима система инженерных и организационных мероприятий. Реализация таких мероприятий невозможна без затрат, которые не дают быстрой отдачи. Однако отказ от этих затрат ради быстрой экономической выгоды приводит в конечном итоге к значительным экономическим потерям.

Научно-технический прогресс остановить невозможно, поэтому решение экологических проблем должно заключаться в устранении противоречий общественного развития с развитием природы.

Все технологические процессы производства должны базироваться на учете природных и климатических условий, рациональных и других характеристик. Важнейшим критерием приемлемости той или иной технологии в настоящее время, наряду с экономической эффективностью, должна быть экологическая безопасность применяемых способов и методов производства работ.

Окружающая нас природная среда включает в себе довольно сложное понятие, основанное на развитии двух формы взаимодействия человека с природой. Первая форма носит название экономической формы и подразумевает использование природных ресурсов для удовлетворения материальных и духовных потребностей общества. Вторая форма получила название экологической и включает в себе охрану окружающей природной среды. Целью экологической формы является сохранение человека как биологического организма и его естественной среды обитания.

Под загрязнением окружающей природной среды понимается физико-химическое изменение состава природного вещества, которое несет в себе угрозу для здоровья человеческого общества. Несомненно, огромный урон природе наносит транспорт и металлургические предприятия, которые являются основным источником загрязнения атмосферы углекислым газом. В результате их деятельности выбрасываемый в атмосферу углекис-

лый газ может привести к образованию парникового эффекта, который в свою очередь может стать источником опустынивания земель и разрушения озонового слоя земли.

В процессе неконтролируемого выброса различных отходов в воды Мирового океана происходит уничтожение планктона, обеспечивающего атмосферу кислородом. Как известно, из-за нерационального использования земли миллионы гектаров плодородной почвы превратились в безжизненную пустыню. Можно приводить массу примеров результатов негативного воздействия человека на окружающую среду и можно сказать о том, что всё это вызвано несовершенством организационно-правовой и экономической деятельности государства по охране природной среды. Кроме того, выработанная у человека потребительская психология по отношению к природе является результатом неправильного экологического воспитания и образования, на что, несомненно, необходимо обратить внимание.

Немаловажное значение в охране природы играют международные природоохранные организации, создание которых было вызвано происходящими в природе катастрофическими изменениями. Данные природоохранные организации создаются в целях защиты и охраны окружающей среды от человеческого общества и, как следствие этого, призваны спасти самого человека от результатов собственной деятельности.

На данный момент в мире существует несколько групп организаций, которые занимаются охраной окружающей среды. Сюда относятся организации системы ООН, различные межправительственные и неправительственные организации, системы мониторинга и наблюдения за состоянием окружающей среды, а также различные научные и учебные заведения, занимающиеся изучением данной проблемы.

Всё более очевидным становится факт необходимости более серьёзного взаимодействия между различными экологическими организациями в целях максимально действенной охраны природы Земли.

Международное сотрудничество в сфере охраны окружающей среды можно рассматривать в двух направлениях. Во-первых, это создание норм, которые призваны защищать отдельные природные объекты. Во-вторых, необходимость осуществления надзора за тем, чтобы та или иная деятельность государства или международной организации проводилась с учётом последствий данной деятельности для окружающей среды и по возможности предотвращала и сокращала вред от осуществления этой деятельности.

Объекты международного сотрудничества можно разделить на не входящие и на входящие в юрисдикцию государств. Не входящие – это воздушный бассейн, космос, Мировой океан, Антарктика, мигрирующие виды животных. Все эти объекты охраняются и используются только в соответствии с нормами международного экологического права. К объектам, входящим в юрисдикцию государств относятся международные реки, моря, озёра, а также объекты мирового природного наследия, занесённые в Международную Красную книгу исчезающих и редких растений и животных.

Как говорилось ранее, охраной окружающей среды занимаются многие международные организации, ведущая роль среди которых принадлежит Организации Объединённых наций (ООН) и её специализированным органам. В составе ООН можно выделить один из главных органов - это Экономический социальный совет (ЭКОСОС), который объединяет деятельность национальных и региональных комиссий и комитетов.

В декабре 1972 г. была разработана программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП), основными направлениями деятельности которой являются:

- а) здоровье человека;
- б) охрана земель и пресных вод;
- в) защита Мирового океана;
- г) охрана животных и генетических ресурсов;
- д) энергетические ресурсы;
- е) образование;
- ж) торговля, экономика, технология.

За последние годы наша страна начала вести активную деятельность в области охраны окружающей среды. Участие России в общеевропейском процессе под названием «Окружающая среда для Европы» имеет важнейшее значение в развитии межгосударственного сотрудничества.

В ходе сотрудничества с Международным союзом охраны природы и природных ресурсов России добилась выделения специальной программы по странам СНГ с особым блоком РФ. По линии Всемирного фонда дикой природы (ВВФ) подписан Меморандум о взаимопонимании между республикой Саха (Якутия) и отделением ВВФ в Швеции. По линии МАГАТЭ проведены два совещания экспертов (Россия, Норвегия, США) по проблеме использования отработанного топлива атомных лодок и радиоактивных отходов.

Реализуется более 20 международных конвенций и соглашений. Созданы федеральные и региональные Комитеты по оказанию технической помощи по следующим направлениям:

- Экологическая политика и регулирование;
- Экологическая эпидемиология;
- Управление качеством воды и водными ресурсами;
- Управление опасными отходами.

Таким образом, международные формальные и неформальные движения в области охраны природы является объективной необходимостью. А говоря о нашей стране в отдельности, то её деятельность по охране окружающей среды не исчерпывается сотрудничеством с другими государствами и международными организациями. В России существуют различные неформальные общественные движения, партия «зелёных» и многие другие объединения, которые постоянно расширяются.

На данный момент времени происходит усугубление существующего состояния национальной безопасности в области экологии, вследствие сохранения значительного количества опасных производств, которые своей

деятельностью нарушают экологический баланс, санитарно-эпидемиологические и санитарно-гигиенические стандарты потребляемой населением страны питьевой воды. Кроме того, без должного внимания остается нормативно-правовое регулирование и надзор за радиоактивными отходами неядерного топливного цикла. Происходит нарастание стратегического риска, связанного с исчерпанием запасов важнейших минерально-сырьевых ресурсов государства, спада добычи полезных ископаемых, имеющих важное стратегическое значение.

Политика российского государства, направленная на экологическую безопасность страны, должна предусматривать единство и согласованность действий в области охраны окружающей среды органов государственной власти и субъектов Российской Федерации. Каждый субъект как хозяйственной, так и иной деятельности, в том числе природоохранной, обязаны соблюдать требования, установленные российскими и международными законами и нормами, по обеспечению охраны природы и экологической безопасности.

Подводя итог, можно отметить, что международное сотрудничество в области охраны окружающей природной среды за последние 20 лет стало одним из важнейших внешнеполитических приоритетов. Данное сотрудничество по-новому определяет основные направления всего хода экономического процесса как на международном, так и на национальном уровнях. Иначе говоря, в мире появился так называемый экологический регулятор общественного социально-экономического развития, который имеет всеобщий характер. Вся информация об окружающей человека среде и ее влиянии на внутри социальные процессы нуждается в переоценке и эффективном использовании. Прорыв на новый уровень знания и постоянно растущее количество проблем эколого-экономического характера все более инициирует и стимулирует работу многих ученых и специалистов разных стран, укрепляя год от года международное сотрудничество. Мировое сообщество стоит на пути, когда необходимо отодвинуть на второй план узко-национальные и корпоративные интересы, а мыслить только с позиций целостности Земли и всех ее обитателей, чтобы человечество смогло сохранить себя и продолжить свою эволюцию.

Список используемой литературы:

1. Акимова Т.В. Экология. Человек-Экономика-Биота-Среда: Учебник для студентов вузов/ Т.А. Акимова, В.В. Хаскин; 2-е изд., перераб. и дополн.- М.: ЮНИТИ, 2009.- 556 с.
2. Николайкин Н.И. Экология/ Н.И. Николайкин, Н.Е. Николайкина, О.П. Мелехова. 2-е изд. Учебник для вузов. - М.: Дрофа, 2008. – 624 с.
3. Тотай А.В. Экология: учеб. пособие для бакалавров/ А.В. Тотай и др.; под общ. ред. А.В. Тотая. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 411 с.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Е.А. Кретьова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Реструктуризация различного рода долгов представляет собой сложный процесс, в каждом конкретном случае ее проведение зависит от тех обстоятельств, которые сложились в результате хозяйственной деятельности организации.

Реструктуризация долгов в гражданском законодательстве может рассматриваться как прекращение обязательств новацией (ст. 414 ГК РФ), т.е. обязательство прекращается соглашением сторон о замене первоначального обязательства другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения.

Дебиторская задолженность возникает в результате кредитования покупателей (заказчиков) продукции от момента отгрузки готовой продукции до перечисления на расчетный счет организации продавца в банке платежа за нее. Объем дебиторской задолженности свидетельствует о временном отвлечении средств из оборота организации, что вызывает дополнительную потребность в денежных ресурсах и может привести ее к напряженному финансовому состоянию и, как результат, к неплатежеспособности.

На финансовую устойчивость организации влияет не само наличие дебиторской задолженности, а ее объем (размер), форма и движение (скорость инкассации, превращения ее в денежные средства).

Необходимость поиска эффективных путей по повышению ликвидности дебиторской задолженности организации с целью скорейшего высвобождения денежных средств, заложенных в ней, для погашения кредиторской задолженности связана с повышением (восстановлением) платежеспособности организации.

Одним из способов реструктуризации перспективной к взысканию дебиторской задолженности является предоставление должнику отсрочки или рассрочки погашения. Во избежание последующих споров в дополнительном соглашении к основному договору рекомендуется указать, что рассрочка предоставляется в связи с нарушением сроков возврата первоначального долга. Тогда у кредитора при очередной просрочке появляются основания для одностороннего отказа от исполнения договора и взыскания долга в судебном порядке.

В последнее время менеджеры крупных компаний обменивают дебиторскую задолженность на доли участия в уставном капитале должника или его акции, выкупленные у акционеров или дополнительно выпущенные в связи с увеличением уставного капитала. Необходимо принять во внимание ограничения, которые устанавливает действующее законодательство и устав организации-дебитора в отношении эмиссии акций: ее размер должен утверждаться общим собранием акционеров, а проспект эмиссии – Федеральной службой по финансовым рынкам.

Устойчивость финансового положения организации во многом зависит от соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Превышение величины кредиторской задолженности над дебиторской свидетельствует о наличии у компании оборотных активов, это положительный момент наличия такой задолженности. Но есть и другая сторона: неконтролируемая кредиторская задолженность может иметь для предприятия тяжелые последствия.

Реструктуризация кредиторской задолженности организации представляет собой процесс подготовки и исполнения ряда сделок и операций между организацией-должником и ее кредиторами.

Организация-должник, предлагая различного рода соглашения с целью значительного увеличения вероятности погашения задолженности, стремится получить определенные уступки со стороны кредиторов, которые могут включать изменение сроков платежей, сокращение общей суммы задолженности, получение дополнительных займов и т.д.

В каждом конкретном случае причины кредиторской задолженности различны. Для выявления причин необходимо проанализировать состав и структуру кредиторской задолженности. Если наибольший удельный вес в структуре задолженности составляет задолженность поставщикам материалов и подрядчикам, предприятиям топливно-энергетического комплекса и транспорта, банкам и другим организациям, то причинами ее возникновения могут быть: специфика производства, длительность цикла производства и задолженность по авансам, полученным в период изготовления продукции; недостаток оборотных средств, возникновение которого связано с несвоевременной оплатой покупателями готовой продукции, отказами заказчиков от заключенных сделок, невыгодностью кредитов банков из-за высокого процента по ним, а также постоянным ростом цен на электроэнергию, топливо, транспорт и т.п.

Реструктуризация кредиторской задолженности организации ведет к снижению давления обязательств на финансы организации в текущем периоде и тем самым позволяет повысить или восстановить ее платежеспособность.

Методология реструктуризации задолженности организации-должника, которая проводится на стадиях предупреждения банкротства, финансового оздоровления и внешнего управления, может состоять из четырех этапов.

Этап I. Определение и анализ состава кредиторской задолженности.

Каждое обязательство, включая различные его составляющие (основная сумма, проценты, пени), рассматривается в отдельности по каждому конкретному кредитору. Составляется список первоочередных кредиторов и список кредиторов второй очереди, сумма обязательств которых равна около 80% всей задолженности. Оставшиеся кредиторы с 20% долей в сумме долга представляются как «прочие кредиторы».

После распределения очередности кредиторов по срочности и важности для рассматриваемой организации определяются объемы задолженности по каждому кредитору и по каждой очереди.

Этап II. Выбор наиболее рациональных способов реструктуризации кредиторской задолженности организации.

Основными способами реструктуризации кредиторской задолженности организации являются: отсрочка и рассрочка платежей; взаимозачет взаимных платежных требований; переоформление задолженности в вексельные обязательства (займы); заключение соглашения об отступном; перевод краткосрочных обязательств в долгосрочные; погашение задолженности посредством передачи кредитору имущества должника; погашение задолженности посредством передачи кредитору готовой продукции или оказания ему услуг; переоформление обязательств в обязательства, обеспеченные залогом имущества, с целью получения скидки с задолженности; продажа дебиторской задолженности кредитору; отказ от исполнения обязательств; списание задолженности; реструктуризация налогов (по соглашению с налоговой инспекцией).

Выбор методов зависит от специфики производства, состояния различных активов организации, характера деловых отношений с различными кредиторами.

Этап III. Разработка плана погашения имеющихся обязательств и оплаты возникающих новых обязательств.

Этап IV. Подготовка соответствующей документации по соглашениям с кредиторами и их реализация.

Подготовка документов осуществляется после выбора методов реструктуризации.

Список используемой литературы:

1. Кленина Е.А. Банкротство и финансовая реструктуризация в процессе антикризисного управления [Текст] / Е.А. Кленина // Современный менеджмент: теория и практика 6 монография / под ред. д.н.э., проф. Л.В. Плаховой. – Орел: Изд-во ОрелГИЭТ, 2011. 254 с.

2. Фомичева Л.П. Антикризисные меры: управление кредиторской задолженностью// Финансовый менеджмент. 2013. № 1. С.25-27.

**АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

А.В. Кривошеева, студентка 3-го курса

Научный руководитель: Е.С. Стряпчих, ст.преподаватель
*ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет
инженерных технологий», г. Воронеж, Россия*

В современных экономических условиях кондитерская промышленность является одной из крупных и наиболее развитых отраслей пищевой индустрии, перед ней поставлена задача увеличения выпуска продукции, повышения ее качества, расширения ассортимента, снижения себестоимости, улучшения пищевой ценности и вкусовых достоинств на базе совершенствования технологии и оснащения предприятий современным, высокопроизводительным оборудованием. В целом кондитерская отрасль характеризуется как успешно функционирующее звено агропромышленного комплекса. В отрасли проводится целенаправленная работа по оптимизации и внедрению современных инновационных технологий.

Необходимо отметить, что современные кондитерские предприятия должны отличаться комплексной механизацией и автоматизацией производства, погрузочно-разгрузочных работ, улучшением условий труда. В соответствии с этим, значение научно-технического развития для стабильности функционирования предприятий кондитерской промышленности имеет первостепенное значение. В реальной жизни способность предприятий конкурировать в глобальной экономике зависит от наличия преимуществ перед конкурентами, которые, в свою очередь, выражаются через современную технику и технологию [4, С.32]. Проблема эффективного использования достижений науки и техники, развития инновационных процессов в ходе осуществления рыночной экономики становится приоритетной. Для многих российских предприятий кондитерской промышленности, столкнувшихся с проблемой конкуренции, выживаемости в жестких условиях рыночной экономики, именно инновационная деятельность и ее результаты являются главным условием повышения эффективности производства [4, 41].

Для каждого предприятия особенно важна правильная оценка конкретной рыночной обстановки, величины рыночных сегментов, динамики всех показателей, определяющих конкурентоспособность того или иного товара. В наше время устойчивость предприятия, его положение на рынке товаров и услуг определяется уровнем конкурентоспособности. Одним, пожалуй, самым основным критерием конкурентоспособности является качество выпускаемого товара, оказываемой услуги и его стабильность.

Качество это первое, на что обращает внимание покупатель и отдает свое предпочтение.

Выпуск эффективной и высококачественной продукции позволяет предприятию получить дополнительную прибыль, обеспечить самофинансирование производственного и социального развития, поэтому для производителей все чаще и чаще встает вопрос, что необходимо сделать, чтобы выпускаемая продукция стала более конкурентоспособной.

Конкурентоспособная продукция должна выполнять свои функции лучше, чем аналогичная, обладать большей надежностью или иметь другие свойства, существенные для потребителя, чем та, что предлагается другими производителями [2, С.372].

Решению задачи производства готовых изделий высокого качества, расширения их ассортимента и снижения себестоимости продукции способствует внедрение местного и нетрадиционного сырья для получения принципиально новых видов кондитерских изделий массового производства повышенной пищевой ценности, обогащенных белками, микроэлементами, минеральными солями, а также разработка технологий, предусматривающих рациональную замену основных видов сырья. Кроме того, для улучшения качества кондитерских изделий большое значение имеет разработка и внедрение новых технологических процессов с сокращением производственных циклов, которые позволяют при физико-химических изменениях исходного сырья максимально сохранять биологическую ценность готовых изделий.

Для активизации внутренних факторов повышения эффективности ОПФ выделяются компонентные группы показателей, среди которых основными являются показатели эффективности использования.

В современных условиях повышение рентабельности производства происходит за счет роста производительности труда. Показатель численности позволяет оценить наличный кадровый потенциал предприятия, а именно, количественную сторону этого потенциала в связи с его качественным содержанием. Динамика данного показателя отражает характерную особенность кадровой политики, проводимой предприятием на современном этапе, когда численность идет в зависимости от изменений хозяйственной деятельности предприятия.

Современный этап развития российской экономики определяется также усилением взаимозависимости производства и потребления. Повышается роль потребителя не только в оценке качества продукции, но и затрат на ее производство и потребление. В связи с этим из всей совокупности потребностей целесообразно выделить систему конечных потребностей и определить их влияние на рост и изменение структуры общественного производства. Именно здесь в наиболее полном виде проявляется интеграция производства с конечным потребителем.

Экономическая интеграция производителя и потребителя привела к тому, что стали устанавливаться так называемые затраты изготовителя,

обусловленные необходимостью повышения качества выпускаемой продукции, и экономия потребителя, достигаемая за счет использования им продукции высокого качества. Взаимная экономическая заинтересованность и ответственность между производителями и потребителями являются основой перехода от действующей цены производства со всеми негативными последствиями к цене воспроизводства, в которой заранее отражаются затраты труда и его экономия [3, С.20].

Таким образом, формируется потребительно-стоимостной подход к обеспечению качества продукции, имеющей своей целью создание условий для снижения издержек производства на сумму полезного эффекта потребительской стоимости и повышение степени удовлетворения потребностей человека за счет увеличения полезности и качества продукции [3, С.22].

Анализ факторов экономической эффективности предприятий кондитерской промышленности позволил сопоставить показатели товарной продукции, стоимости ОПФ и фондоотдачи, проследить тенденции, складывающиеся в использовании производственно-технических средств предприятия, что очень важно в условиях часто меняющейся рыночной ситуации.

Список используемой литературы:

1. Душкова О. Механизация кондитерского производства. /Душкова О. / Кондитерское производство. - 2006. - № 1. – С. 28–31.
2. Куличенко А. И. Научно-техническое развитие производства – один из главных факторов экономической эффективности предприятий кондитерской промышленности [Текст] / А. И. Куличенко, М. В. Скоклеенко, Т. В. Мамченко // Молодой ученый. – 2013. – №11. – С. 373-375.
3. Филатова, Т.А. Метод оценки показателей качества продукции и услуг в условиях современной конкуренции. // Сборник материалов XXIV Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук» – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2012. – С. 18-23.
4. Чижик А.С. Организационно-экономические проблемы научно-технического прогресса в условиях рыночной экономики: на примере предприятий хлебопродуктов [Электронный ресурс]: Автореферат диссертации.....канд. экон. наук / А. С. Чижик. - М.: МГТА, 2009. - 147 с. – URL: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/88614.html>. - Яз.рус. - (Дата обращения: 18.12.2014).

МЕТОД РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

А.С. Кузнецова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В настоящее время основным методом оценки стоимости любого проекта, приносящего доход, является определение его чистой приведенной стоимости (NPV) на текущий период. Данная стоимость есть не что иное, как разность между дисконтированными денежными потоками, генерируемыми проектом в будущем, и необходимыми текущими инвестициями для реализации этого проекта. Если приведенная чистая стоимость является положительной – проект считается прибыльным и реализуется, в противном случае – проект отвергается. Проблема прогнозирования прибыли – это отдельный вопрос, но в любом случае предполагается, что для каждого будущего периода она является заранее определенной.

Даже когда для каждого периода определяются вероятности поступления дохода в зависимости от возможных ситуаций (реалистичный прогноз, пессимистичный, оптимистичный), рассматривается только среднестатистическая прибыль для каждого периода. А ведь во многих случаях руководство может принимать решения по ходу развития проекта с целью повышения его прибыльности. Так, в случае ухудшения ситуации можно прекратить или приостановить проект, при удачном стечении обстоятельств можно нарастить мощности, увеличить масштабы проекта для получения больших прибылей. При неопределенной ситуации можно отложить основные первоначальные инвестиции, а поддерживать только возможность их быстрого осуществления при наступлении благоприятных событий. Так или иначе, многие инвестиционные проекты являются гибкими. Естественно такое право оказывать влияние на ход инвестиционного процесса обладает определенной стоимостью.

Метод реальных опционов в первую очередь направлен на определение стоимости этого права, определение стоимости встроенных в проект реальных опционов. Реальные опционы являются особым случаем формального инструмента, который определяет соотношение между правом на осуществление инвестиций и самим инвестированием. Обычно само такое соотношение гораздо менее формально, положение на рынке или особые знания создают скрытые опционы, связанные с определенными инвестициями, опционы, для которых не существует рынков, но которые от этого не менее реальны.

Понятие реального опциона детерминируют как право его владельца, но не обязательство, на совершение определенного действия в будущем. Финансовые опционы предоставляют право покупки (продажи) определенного базисного актива и страхуют финансовые риски. Реальные опционы дают право на изменение хода реализации проекта и страхуют стратегические риски. Как правило, реальные опционы отождествляют с определенным активом компании, например патентом или лицензией. Патент или лицензия на продукт обеспечивают фирме право на развитие продукта и его рынка. Обладая патентом, фирма может в любой благоприятный момент начать реализацию продукта, совершив начальные инвестиции в его развитие.

Аналогия между инвестиционными проектами и финансовыми опционами объясняет появление термина «реальный опцион», т.е. стоимости, потенциально заключенной в гибкости действий менеджмента в принятии оперативных решений при проведении стратегических инвестиционных проектов. «Реальные опционы», их распознавание, понимание и иногда оценка есть не что иное, как спектр методов гибкого использования активов и пассивов предприятия.

Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов основана на предположении, что любая инвестиционная возможность для компании может быть рассмотрена как финансовый опцион, то есть компания имеет право, а не обязательство создать или приобрести активы в течение некоторого времени.

Реальные опционы являются важным инструментом стратегического и финансового анализа, потому что традиционные подходы, такие, как подсчет NPV, игнорируют гибкость. Метод реальных опционов предполагает возможность изменять и принимать оптимальные решения в будущем в соответствии с новой поступающей информацией. Причем возможности принимать и изменять решения в будущем количественно оцениваются в момент анализа. Необходимо отметить, что независимо от выбранного метода оценки инвестиционного проекта менеджмент в большинстве случаев имеет возможность принимать оптимальные решения и изменять уже принятые. Метод реальных опционов позволяет учесть большее количество факторов. К ним относятся период, в течение которого сохраняется инвестиционная возможность, неопределенность будущих поступлений, текущая стоимость будущего поступления и расходования денежных средств и стоимость, теряемая во время срока действия инвестиционной возможности.

Представление корпорации как портфеля проектов, каждый из которых имеет определенный показатель NPV, создает статическую картину инвестиций и инвестиционных возможностей. Во многих случаях такой механизм позволяет отслеживать ситуацию, но часто этого недостаточно.

В конечном счете, оценка опциона включает стоимость знаний. Это важно, так как стратегические решения редко являются сиюминутным делом, особенно в капиталоемких отраслях промышленности. NPV-анализ

часто показывает неадекватные результаты, потому что ценность знаний в этом случае не может быть точно учтена до полного распределения всех обязательств. Данная проблема рассматривается в модели реальных опционов. В сущности, NPV-анализ упускает из вида гибкость, особенно ту, которая касается неопределенности в отношении темпов роста денежного потока, так как обращает внимание только на два ключевых момента создания стоимости. При таком подходе предполагается, что текущая стоимость как притока, так и оттока денежных средств является статичной. Эксперты, которые понимают ограниченность оценки проекта только с помощью NPV, стараются применять анализ сценариев для того, чтобы учесть необходимость ранжирования ключевых показателей.

Использование пессимистичного, оптимистичного и реалистичного сценариев помогает ограничить неопределенность, однако статичность остается на уровне каждого из этих сценариев. Сценарный подход распознает существование неопределенности, но при этом не учитывает ценность гибкости, которая заложена в саму ситуацию, и тем самым оказывается не очень полезным при принятии решений. В отличие от данного подхода использование реальных опционов обеспечивает всестороннюю оценку стратегического решения даже при наличии неопределенности.

Использование в управлении компанией такого инструмента, как реальные опционы, позволяет менеджменту уделять меньше внимания созданию «идеальных» прогнозов и направлять больше усилий на определение альтернативных путей развития компании. Принимая во внимание, что сфера применения этой методики практически неограниченна и везде, где есть неопределенность, можно найти реальные опционы, уже через три-четыре года количество компаний, взявших на вооружение этот метод, значительно возрастет.

Список используемой литературы:

1. Брусланова Н. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов // Финансовый директор. 2011.- № 7.
2. Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте // Российский журнал менеджмента. 2012. - № 2.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.
4. Калинин Д. Новые методы оценки стоимости компаний и принятия инвестиционных решений // Рынок ценных бумаг. 2010. № 8.
5. Ковалишин Е. А., Поманский А. Б. Реальные опционы: оптимальный момент инвестирования // Экономика и математические методы. — 2012. — № 35.
6. Кожевников Д. Применение моделей «реальных опционов» для оценки стратегических проектов. — М.: МФТИ, 2011.

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Е.В. Кузичкина, старший преподаватель

Губкинский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия

В последнее время особого внимания заслуживает положение в социальной сфере и такая ее экономическая категория, как занятость населения. Безработица в России начала ускоряться: с 26 ноября по 24 декабря 2014 года число официально зарегистрированных безработных увеличилось на 6,3%. В 2013 году за тот же период их число выросло на 2,8% (рис.1).

За декабрь численность работников, предполагаемых к высвобождению, выросла на 13,5%. Годом ранее наблюдался рост на 4%. По данным Росстата, уровень безработицы в ноябре 2014 года составил 5,2%. Согласно прогнозу Минэкономразвития, данный показатель в 2015 году увеличится до 6,4%. При всем этом прогнозы на дальнейшее развитие ситуации носят еще более пессимистический характер [2].

В связи с этим не может не вызывать тревоги занятость социально незащищенных слоев населения, одной из групп которого является молодежь (возрастная категория 16-29 лет).

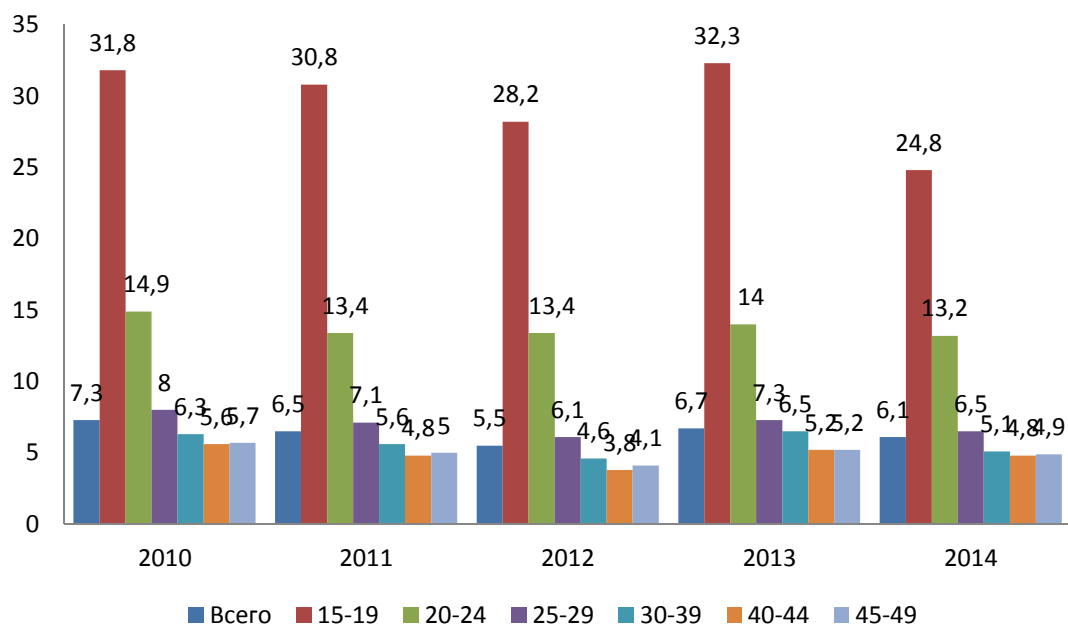


Рис.1 Численность безработных по возрастным группам, (в процентах от экономически активного населения соответствующей возрастной группы) за 2010-2014г.г.

В среднем в возрасте от 16 до 29 лет молодежь приобретает устойчивый профессионально – трудовой статус в общественной и социальной сфере. На молодежный возраст приходятся главные социальные и демо-

графические события в жизненном цикле человека: завершение общего образования, выбор профессии и получение профессиональной подготовки, начало трудовой деятельности, вступление в брак, рождение детей. Эта категория населения разбивается на ряд групп, определяющих их положение на рынке труда.

Подростковая группа (молодежь до 18 лет) представляет учащихся средних школ и профессиональных училищ. В основном они не вовлечены в трудовую деятельность. Однако большой разрыв между потребностями молодежи и возможностями их удовлетворения изменило жизненную позицию данной категории молодежи. Многие из них стремятся заработать деньги основным путём.

Из рисунка видно, что эта возрастная группа является самой многочисленной по числу безработных, хотя имеется тенденция к снижению. Представляется очевидным, что это результат интенсификации деятельности государственных органов, направленной на данную возрастную группу. Они являются самой уязвимой группой, вступающей на рынок труда, так как не имеют достаточного профессионального и социального опыта, и в силу этого менее конкурентоспособны [2].

Молодежь в возрасте 20-24 года – это студенты и молодые люди, завершающие или завершившие в основном профессиональную подготовку. Численность безработных в данной возрастной категории в 2 раза меньше, чем в возрасте 15-19 лет.

В 25-29 лет молодые люди, в основном, уже делают профессиональный выбор, имеют определенную квалификацию, некоторый жизненный и профессиональный опыт. Они знают, чего хотят, чаще всего уже имеют семью и предъявляют достаточно высокие требования к предлагаемой работе. Поэтому не вызывает особого удивления положительная динамика.

Одной из проблем трудоустройства выпускников является структурная безработица, которая возникает в результате несоответствия структуры спроса и структуры предложения рабочей силы. Основной причиной появления структурного дефицита является низкий социальный потенциал вакантных рабочих мест: низкий уровень предлагаемой заработной платы, преобладание предложений по вакансиям в бюджетной сфере или труда в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве — тех сферах, труд в которых сегодня мало популярен среди молодежи.

Из-за падения престижа производительного труда для значительной части молодых людей стал характерен социальный пессимизм, они не верят в возможность иметь интересную, содержательную работу, оплачиваемую в соответствии с мерой своего труда на уровне мировых стандартов. Происходят полярные изменения трудовой мотивации. Квалифицированные молодые кадры часто меняют специальность, что в дальнейшем может привести к дисбалансу в профессиональной структуре рабочей силы. Приоритет отдается не содержательному труду на производстве, а труду с низ-

кой интенсивностью, направленному на получение значительной материальной выгоды любым путем.

В целях сохранения социального равновесия и конструктивного решения проблемы занятости молодежи необходимо разработать и реализовать систему мер следующей направленности: профессионально-трудовой (разработка прогнозов потребностей предприятий и организаций области в рабочих кадрах; включение в программы учебных заведений занятий по основам занятости и самозанятости; обеспечение временной занятости учащейся и студенческой молодежи в свободное от учебы время и на период летних каникул и так далее); финансово-экономической (создание региональных финансовых резервов с целью стимулирования развития малого бизнеса; льготное налогообложение системы молодежного предпринимательства с целью создания новых рабочих мест; выделение средств на организацию специальных программ профессиональной подготовки и повышения квалификации молодежи и так далее); нормативно-правовой (совершенствование закона о молодежном предпринимательстве, законодательства о труде и так далее); информационной (создание информационно-аналитического молодежного агентства; информирование о положении на рынке труда; информирование и обучение молодежи способам трудоустройства и т.д.); организационной (создание региональной системы оперативного сбора, обобщения и обмена информацией о спросе и предложении труда в регионе и т.д.); социально-психологической (формирование у молодого человека установки на успех; формирование социальной мобильности молодых людей; информирование молодежи о трудностях, с которыми им придется столкнуться на рынке труда и т.д.); коммуникативной (обучение молодежи способам саморекламы при трудоустройстве; создание пространства для общения молодежи и т.д.).

Список используемой литературы:

1. Труд и занятость в России [Электронный ресурс]: Стат.сб./Росстат – М., 2013. – 661с. – URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766. Яз.рус. - (дата обращения: 23.03.2015).

2. Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2015 года [Электронный ресурс] // Официальная статистика / Рынок труда, занятость и заработная плата / Трудовые ресурсы/ Росстат : [официальный сайт]. [М.], 2015. URL : http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36.htm (дата обращения 23.03.2015).

**ПОПЕРЕДЕЛЬНЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ
И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ
ОАО «ОСКОЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»**

А.С. Кулько, студентка 4-го курса

Научный руководитель: Т.Н. Ковалева, канд.эк. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Процесс производства занимает центральное место в деятельности организации и представляет собой совокупность технологических операций, связанных с созданием готовой продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Производство обусловлено взаимодействием трех основных факторов – рабочей силы, средства труда и предметов труда. Участие этих факторов в производстве требует соответствующих расходов: закупка материальных ресурсов, заработная плата работников, стоимость израсходованных на изготовление продукции предметов труда, амортизация средств труда, обслуживание производства и управления.

В связи с этим повышается значимость планирования и учета произведенных затрат, калькулирования себестоимости продукции (услуг).

В практике используются нормативный, попередельный и позаказный методы калькулирования затрат. В данной работе будет рассмотрен попередельный метод калькулирования себестоимости продукции на примере предприятия ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат».

Тема работы является актуальной, так как определение себестоимости производства единицы продукции является одной из основных задач управленческого учета на любом предприятии. Именно себестоимость единицы продукции лежит в основе принятия большинства управленческих решений.

Объектом исследования является порядок учета затрат и калькулирования себестоимости на предприятии ОАО «ОЭМК», а предметом – система распределения затрат на изделие.

Целью выполнения работы является раскрытие понятия и сущности попередельного метода учета затрат, а также выявление эффективности использования попередельного метода учета затрат и калькулирования себестоимости на ОАО «ОЭМК».

Задачи работы:

1. Раскрыть понятие попередельного метода учета затрат;
2. Выяснить область применения и особенности учета попередельного метода калькулирования на предприятии ОАО «ОЭМК»;
3. Пояснить возможные пути совершенствования попередельного метода калькулирования.

Попередельный метод учета затрат используется в тех производствах, где продукт изготавливается на основе физико-химических преобразований исходного сырья в условиях кратковременного технологического цикла и последовательных стадий обработки (переделов).

Попередельный метод характерен:

- для массовых производств, в которых готовая продукция производится путем обработки исходного сырья (заготовок) на нескольких этапах (переделах), следующих последовательно друг за другом. При этом часть продукции проходит все предусмотренные этапы и реализуется в качестве конечного продукта переработки, другие части могут пройти только то или иное количество начальных этапов и будут реализованы в качестве промежуточных продуктов;

- для производства достаточно однородной продукции;
- в случае недлительного технологического цикла;
- при условии, что весь процесс производства может быть разбит на постоянно повторяющиеся операции.

Попередельная калькуляция затрат характерна для производств, где изделия переходят от одного передела к другому, пока изделие не будет изготовлено полностью. Каждый передел (производственное подразделение) осуществляет какую-либо часть общего процесса производства и передает изделие после этой операции в следующий передел, где оно обрабатывается на следующей операции. После завершения производства изделие отправляется на склад готовой продукции.

Передел – комплекс технологических операций, завершаемых выходом полуфабриката или готовой продукции. Например, металлургическое производство включает следующие переделы: доменное, сталеплавильное, прокатное.

Сущность метода состоит в том, что учет затрат ведут по переделам, а внутри их – по агрегатам (цехам, прокатным станам, химическим установкам), статьям калькуляции и видам продукции. Прямые затраты учитываются по каждому переделу, а косвенные – по цеху, производству, предприятию в целом с последующим распределением между себестоимостью продукции переделов. Суммарные затраты конечного продукта равны сумме затрат всех переделов. Себестоимость единицы продукции может быть рассчитана методом простой калькуляции. В промышленности сводный учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции может быть организован одним из следующих способов:

- 1) бесполуфабрикатный способ учета затрат;
- 2) полуфабрикатный способ учета затрат.

Технологический процесс на «Оскольском электрометаллургическом комбинате» состоит из следующих основных стадий:

- Производство офлюсованных окисленных окатышей
- Производство металлизированных окатышей

- Сталеплавильное производство (*Электросталеплавильный цех*)
- Прокатное производство
- Сортопрокатный цех № 1 (Стан-700)
- Сортопрокатный цех № 2 (Стан-350)
- Цех отделки проката

На ОАО «ОЭМК» используется попередельное калькулирование, когда одинаковые изделия проходят в определенной последовательности через все этапы производства, называемые переделами.

На предприятии конечная продукция получается путем постепенной переработки исходного сырья, проходящего ряд последовательных технологических прерывных стадий производства. Совокупность операций производственного процесса, в результате которых получают полупродукты, называется переделом. Производственные затраты планируются и учитываются по переделам, так как продукция каждого передела является не только полуфабрикатом для последующего передела, но и видом товарной продукции.

На предприятии схема учета при попередельном методе следующая:

- для учета затрат по переделу или по всему количеству одинаковых изделий открывается счет 20 "Основное производство";
- все затраты по производству собираются на счете 20 "Основное производство";
- при наличии незавершенного производства производится расчет его стоимости, величина которого остается как сальдо на счете 20;
- фактическая себестоимость готовой продукции, исчисленная с учетом остатков незавершенного производства списывается со счета 20 на счет 40 "Готовая продукция".

Для улучшения учета затрат необходимо реализовать следующие мероприятия:

- уточнение и расширение круга сигнальной документации по учету материалов и выработки рабочих;
- повышение уровня учета выработки, применение прогрессивных форм и методов организации труда;
- формирование и уточнение смет комплексных расходов;
- упорядочение складского хозяйства и т.д.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2012 г. № 402-ФЗ (с дополнениями и изменениями).
2. Слабинская И. А., Бухгалтерский учет в 10 ч. Часть 2. Учет производственных запасов : учебное пособие: / Слабинская И.А и др. - Белгород, Изд-во БГТУ, 2011.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ

А.С. Кулько, студентка 4-го курса

Научный руководитель: П.Н. Тупикин, канд.эк. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Вопрос о месте и роли государства в современной экономике является одним из центральных как в теории, так и на практике.

Размеры государственного сектора должны соответствовать спросу на общественные блага, масштабам внешних эффектов, а также реальным возможностям государства по управлению находящимися в его распоряжении ресурсами. Необходимо четкое определение границ между государственным и рыночным секторами экономики.

Чтобы правильно распорядиться таким мощным инструментом развития национальной экономики, как государственный сектор, необходимо проведение в жизнь взвешенных, сбалансированных управленческих решений. Вместе с тем выработка правильных решений невозможна без серьезной аналитической работы, которая в свою очередь не может обойтись без эффективного статистического учета деятельности государственного сектора, проведения аудита эффективности.

Государственный сектор в рыночной экономике активно используется как средство регулирования для достижения многих государственных социально-экономических целей. Так, в условиях ухудшения конъюнктуры, депрессии или кризиса, когда частные капиталовложения сокращаются, инвестиции в государственный сектор, как правило, не сокращаются. Правительственные органы стремятся противодействовать спаду производства и росту безработицы.

Регулирующее воздействие государственного сектора на экономику многообразно. К регулирующим функциям можно отнести:

- совершенствование структурной политики;
- создание новых объектов или расширение и реконструирование старых в тех сферах деятельности, отраслях или регионах, куда частный капитал поступает недостаточно;
- увеличение инвестиций в государственный сектор.

Регулирующее воздействие на экономику государственный сектор оказывает через воздействие на политику смешанных компаний, в которых государству принадлежит контрольный или значительный пакет акций. Управляя пакетами акций компаний, государственные органы имеют возможность регулировать инвестиции, а за счёт управления пакетами акций банков можно направлять определенные ресурсы коммерческих банков с государственным участием на кредитование инвестиционных проектов в соответствии с государственными программами.

Государственный сектор представляет собой важный инструмент реализации социальной политики.

Активно участвуя в рыночных отношениях путем свободного заключения договоров купли-продажи, контрактов, заказов и т.п., государство как собственник тем самым воздействует на рынок, на его цены, соотношение спроса и предложения, использование ресурсов.

Государство на предприятия государственного сектора влияет в направлении развития импортозамещения, выравнивания территориальных условий для развития бизнеса.

Из многообразия регулирующих функций государственного сектора следует выделить деятельность, направленную на организацию и проведение закупочных и товарных интервенций с целью обеспечения продовольственной безопасности государства.

Регулирующие функции государственного сектора необходимо дополнить системообразующими функциями.

В рамках повышения эффективности и результативности государственного сектора предполагается решение следующих основных задач:

- совершенствование нормативной правовой базы и оптимизация организационно-правовых форм в государственном секторе;
- формирование эффективных механизмов финансирования государственного сектора;
- повышение качества управления государственным сектором;
- рационализация имущественных комплексов организаций;
- оптимизация количества и размера организаций, включая укрупнение организаций путем слияний и присоединений.

Стратегия государственного регулирования экономики направлена сегодня на постепенное сокращение прямого вмешательства государства при усилении косвенного воздействия. Размеры поддержки отраслей, производственных комплексов и предприятий за счет средств бюджетов разных уровней крайне малы, при этом происходит переход от бюджетного финансирования крупных программ к поддержке отдельных эффективно работающих компаний. Представляется, что поспешный уход государства из определенных сфер деятельности является преждевременным, а масштабы и формы, в которых оно продолжает осуществлять контроль в тех сегментах экономики, где еще сохраняет свое присутствие, далеко не всегда можно считать адекватными.

Острой проблемой нашего государства является развитие собственной промышленности. Предприниматели не стремятся инвестировать средства в развитие производства, предпочитая удовлетворять потребности населения за счет продажи импортных товаров. В связи с этим, государство, обладая значительным инвестиционным потенциалом должно способствовать развитию промышленного сектора путем создания предприятий смешанных форм собственности.

Таким образом, существующая в настоящее время система государственного регулирования носит незавершенный характер. Совершенствование системы показало невозможность эффективного развития экономики в режиме автоматического саморегулирования. Механизм рынка должен быть дополнен инструментами, компенсирующими его недостатки там, где он не срабатывает или приводит к результатам, не отвечающим интересам всего общества. Прямое участие государства в производстве необходимо и неизбежно, особенно в тех сферах экономики, которые не могут быть подняты силами российского частного капитала. Речь идет об обновлении производственной инфраструктуры отдельных предприятий легкой и пищевой промышленности, способных выпускать недорогую массовую продукцию, пользующуюся устойчивым спросом, остро необходима государственная поддержка экспорта продукции обрабатывающей промышленности, но на практике, сталкиваясь с нехваткой средств, государство продолжает довольно бессистемно распылять ресурсы.

Список используемой литературы:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
2. Орешин В.П., Государственное регулирование национальной экономики : учебное пособие: / В.П. Орешин - МГУ им. М. Ю. Ломоносова - М.: ИНФРА- М, 2013.
3. Балацкий Е.В., Элементы экономики государственного сектора: / Е.В. Балацкий. – Москва, Капитал страны, 2013.
4. Косинова Н.Н. Перспективы взаимодействия государства и бизнеса в модернизации экономики региона // Нац. проекты. - 2010. - N 12. - С.58-61.
5. Яacobсон Л.И., Государственный сектор рыночной экономики : / Л.И. Яacobсон. - Изд-во ГУ-ВШЭ, 2014.
6. Тупикин П.Н. Аудит эффективности в управлении хозяйствующим субъектом // В сборнике: Научные технологии и инновации Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. Белгород, 2014. С. 349-353.
7. Тупикин П.Н. Модернизация экономики – дело государственное! // Белгородский экономический вестник. 2014. № 1 (73). С.14-18.
8. Тупикин П.Н. К вопросу о пересмотре роли государства в современной экономике РФ // В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития. Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. Белгород, 2014. С189-193.
9. Тупикин П.Н. Проблемы и перспективы раскрытия экономического потенциала регионов УФО, СФО и ДВФО должны решаться на государственном уровне // Белгородский экономический вестник. 2014. № 3 (75). С.14-18.
10. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. - 245 с.

ВЕДУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СФЕРЫ

А.А. Лазарева, студентка 3-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Главная современная тенденция маркетинговых исследований это, безусловно, интернетизация и дигитализация. Можно сказать, что маркетинговые исследования все больше уходят в интернет.

С этой главной тенденцией связано появление так называемых больших данных (big data). Большие данные - это огромные массивы, которые накапливаются маркетинговыми агентствами, например, в ходе панельных исследований, а также массивы данных о потребителе, которыми располагают интернет-провайдеры, сотовые операторы и др. На повестке дня - как организовать работу с этими большими данными для получения информации о потребителе и его поведении.

В связи с этими тенденциями изменяется структура маркетинговых агентств. Все больше требуются специалисты в области цифровых технологий. Крупные интернет компании вступают на поле маркетинговых исследований, создавая нам новый вид конкуренции.

Реки информации требуют новых подходов к их обработке и анализу. С одной стороны, необходим синтез, интеграция и объединение разрозненных данных - data fusion. С другой стороны, большой интерес вызывают данные из одного источника - single source, когда мы получаем разные потоки информации от одного респондента.

Сегодня клиенты все больше запрашивают прогнозы: как будут изменяться продажи, будет ли запуск нового продукта успешным. Кроме того они все больше стремятся к непосредственному общению с респондентами.

Еще одна тенденция развития маркетинговых исследований - это глокализация и развитие новых рынков. Эта тенденция противоречива, как уже следует из ее определения. С одной стороны, все больше решений по поводу проведения маркетинговых исследований принимается глобально в штаб-квартирах наших клиентов. Дигитализация маркетинговых исследований усиливает эту тенденцию. Онлайн опросы, например, проводятся, минуя локальную исследовательскую компанию. С другой стороны, консалтинг не может не проводиться на локальном уровне, а скорее, может проводиться только на локальном уровне.

В этой связи, несмотря на глобальное развитие цифровых технологий, всегда будут существовать ниши для традиционных методов исследо-

ваний, таких как face-to-face, телефонные опросы, глубинные интервью и фокус-группы.

Сегодня можно уверенно говорить о том, что современным брендам мало быть просто продавцами, им нужно находить в себе «смысл жизни» для покупателя, то есть быть связанным с ним чем-то неосязаемым, но мощным: таким как счастье у Coca-cola, реальной красотой у Dove.

В основе успешных кампаний теперь лежит такой контент, взаимодействуя с которым потребитель эмоционально и физически ощущает собственную близость с брендом, чувствует, что с ним говорят о чем-то глубоко личном. Такое эмоциональное вовлечение в общение с брендом - это реклама для кого-то наступившего настоящего, для кого-то близкого будущего. Но это неизбежность.

В мире современного переизбытка информации, человеческий мозг быстро учится игнорировать все, что считает не истинно ценным. И единственный вариант пробиться через такой инфотрафик – это сделать хотя бы временную бренд-татуировку в голове и душе потребителя, и это возможно только через поиск точных инсайтов и работу через чувства.

Последняя тенденция - это забота о сохранении персональных данных. Сегодня мы не начинаем ни одного крупного проекта без детальной проработки вопроса о сохранении персональных данных. Эта тенденция также вызвана дигитализацией нашей жизни и будет сильно влиять на наш рынок. В соответствии с главной тенденцией основные методы маркетинговых исследований сегодня развиваются в области цифровых технологий. Прежде всего, это онлайн опросы, которые, правда, уже превратились из инновационных в повседневные. Сегодня доля онлайн опросов в мире, по данным ЭСОМАР, более чем в два раза превышает долю личных интервью. В России пока личных интервью больше, но тенденция та же. Так или иначе, наступает конец большой эпохи личных интервью.

Многие аналитики считают, что сегодня происходит не эволюция, а революция в маркетинговых исследованиях. Прежде всего, она связана с бурным развитием цифровых технологий, но не только. Изменяется отношение к пониманию потребителей. Переход от отдельных исследований к комплексному решению задач. Маркетинговый исследователь становится для клиента не просто поставщиком информации, но партнёром - консультантом. Революционно меняются методы сбора и анализа данных. Изменяются взаимодействия с респондентами. Из просто респондентов они все больше становятся участниками исследования.

Список используемой литературы:

1. http://www.r-trends.ru/trends/trends_934.html (дата обращения 05.02.2015).
2. <http://www.sostav.ru/publication/trendy-igra-na-chuvstvakh-10650.html> (дата обращения 05.02.2015).

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ВНУТРЕННЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

А.С. Лапо, студентка, 3 курс

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Проблематика социально ответственного поведения бизнеса одна из центральных в странах с развивающейся и рыночной экономикой. Однако полезный эффект от принятия её принципов не всегда был очевиден. Труднее решать возникающие задачи в жёстких условиях рынка и соблюдения принципов КСО.

Сейчас формулировки принципов внутренних стандартов корпоративной социальной ответственности стали неотъемлемым атрибутом сайтов компаний, регулярно составляются социальные годовые отчеты.

Управление внутренними коммуникациями организации – важная составляющая на пути достижения фирмой успеха. Формирование эффективно функционирующей прочной системы, элементами которой являются все уровни менеджмента компании, его субъекты и объекты, обладающие высокой квалификацией, социальными гарантиями и поддерживающие корпоративную культуру компании – и есть основная идея внутренней корпоративной ответственности.

Продуманная и эффективно работающая система КСО позволяет компаниям не только вносить позитивный вклад в социальное благополучие и экологическую стабильность, но и способствует повышению результативности и устойчивости бизнеса.

Улучшение корпоративного имиджа также является очевидным результатом деятельности компаний в области КСО. Рост нематериальных активов социально ответственных компаний, повышение ценности их бренда и формирование кредита доверия в конечном счете оказывает положительное влияние на уровень продаж, качество взаимодействия с деловыми партнерами и представителями других заинтересованных сторон.

Формируется позитивная внешняя среда, способствующая эффективности ее бизнеса за счет понимания и поддержки со стороны широкого круга заинтересованных сторон.

Внутренняя КСО – реализуемая с помощью инвестиций, которые направлены внутрь организации. Внутренняя КСО проявляется непосредственно в отношениях собственников и руководства с работниками организации. При этом имеется в виду не только базовый уровень ответственности, определяемый законодательством, но и в большей степени дополни-

тельный добровольный отклик организации на социальные проблемы, возникающие у ее работников.

Э.М. Коротков выделяет четыре основных направления внутренней социальной ответственности бизнеса:

- социальная защита сотрудников;
- развитие человеческого капитала организации;
- обратная связь с сотрудниками организации;
- социально ответственная реструктуризация.

К первому направлению КСО относятся такие меры, как ликвидация всяческой дискриминации при найме на работу, оплате работы, карьерном продвижении; обеспечение защиты жизни и здоровья работников, а также оказание помощи работникам в критических ситуациях; поддержание достойной заработной платы – стабильной и социально значимой.

Второе направление осуществляется посредством обучающих программ и программ подготовки и повышения квалификации, что повышает конкурентоспособность работников, снижает зависимость от одного работодателя, уменьшает нагрузку на государственный бюджет в случае потери работником своего места.

Третье направление восприятие работника в качестве стейкхолдера компании. Это направление включает выявление и учет интересов сотрудников при принятии важных управленческих решений. Эффективное управление персоналом предусматривает их всестороннее вовлечение в процесс развития организации.

Четвертое направление включает социальные программы компании, которое призваны обеспечить проведение реструктуризации социально ответственным образом.

Инструменты внутренней КСО помогают работодателю распространить идеи корпоративной ответственности и привлечь сотрудников к практической реализации.

Учеными отмечаются следующие общие результаты внедрения мер КСО:

- 1) развивается собственный персонал, снижается текучесть кадров, привлекаются лучшие специалисты на рынке;
- 2) растет производительность труда в компании;
- 3) улучшается имидж компании, улучшается репутация;
- 4) происходит дополнительная реклама товара или услуги;
- 5) происходит освещение деятельности компании в СМИ;
- 6) достигается стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе;
- 7) создается дополнительная возможность привлечения инвестиционного капитала для социально ответственных компаний;

8) обеспечивается сохранение социальной стабильности в обществе в целом;

9) организация получает налоговые льготы.

Проанализировать ситуацию в России в области КСО можно с помощью интегрального рейтинга корпоративной социальной ответственности составленного компанией «ЭкоПромСистемы» совместно с «Национальной службой мониторинга».

Так, у «Роснефти» действующая политика в области устойчивого развития, ряд документов в области социальной ответственности (кодексы, стандарты, программы). Реализуется комплексный подход в области социальной активности. Является участником российской сети Глобального договора и Социальной хартии российского бизнеса. Группа ВТБ выпускает социальный отчет. Комплексное взаимодействие с заинтересованными сторонами. Реализует социальные программы. Действует Политика в области социальной корпоративной отчетности.

Компании-лидеры качественного управления имеют сравнительно более высокие темпы роста. Доля, занимаемая компаниями на рынке, тесно связана с высоким качеством продукции или услуг. Устойчивое положение компании на рынке зависит и от стабильных отношений с клиентами.

Информация в «Докладе о социальных инвестициях в России» позволила сделать вывод о том, что активнее ответственность российских компаний проявляется, когда она касается персонала собственного предприятия, и подобная диспропорция между внутренними и внешними социальными инвестициями за последние годы только увеличивается.

По данным исследования, понятия КСО теории превратились в повседневную практику для менеджеров крупных российских компаний. 70% компаний в России — больше чем где-либо в мире — отметили, что КСО помогает в расширении бизнеса на развивающихся рынках. Более 60% российских респондентов говорят о том, что основным стимулом для устойчивого развития и деятельности в области КСО является улучшение репутации и укрепление бренда компании. КСО также повышает конкурентоспособность компании на международном рынке: 31% опрошенных называют необходимость конкурировать в глобальном масштабе среди факторов, способствующих внедрению политики устойчивого развития. 21% объясняют свои действия в сфере КСО требованием со стороны правительства.

Анализ отношений корпоративной социальной ответственности в России выявил отсутствие сложившихся схем их разработки и реализации. Инфраструктура отношений социальной ответственности характеризуется следующими параметрами: отраслевые научно-исследовательские институты — отсутствуют, технологические организации промышленности — отсутствуют, проектно-конструкторские организации — отсутствуют. Роль указанных структур выполняется множеством различного рода коммерческих организаций консалтинга, лизинга, маркетинга, доверительного

управления, поэтому практика формирования корпоративной социальной ответственности в российских организациях разнообразна. Она носит исключительно субъективный и эмпирический, а не системный характер.

В результате, образовался огромный разрыв между пониманием необходимости проведения КСО и практической реализацией.

Тем не менее, результаты внедрения мер корпоративной социальной ответственности прямо влияют на успешность и устойчивость организации. Опрошенные специалисты отделов кадров топ-30 российских банков утверждают, что «появилось больше возможностей привлечь и удерживать сотрудников – люди предпочитают работать в компаниях, ценности которых совпадают с их собственными», «в организацию приходят более квалифицированные сотрудники, возникает конкуренция между кандидатами», «повышается мотивация персонала и возрастает его лояльность к компании, это косвенно влияет на конкурентоспособность предприятия и увеличение его прибыли».

РБК представило рейтинг социально ответственных компаний на основе проведенного опроса. По мнению большинства читателей РБК, а именно 61.7% опрошенных, нет социально ответственных компаний. Остальные голоса разделились на 14 российских компаний.

Первое место с существенным отрывом от остальных занимает компания «Газпром», около 11.5% россиян считают, что эту организацию можно отнести к социально ответственным.

Анализ отношений КСО в России выявил отсутствие сложившихся схем их разработки и реализации. В результате, образовался огромный разрыв между пониманием необходимости проведения КСО и практической реализацией.

Тем не менее, опрошенные специалисты отделов кадров топ-30 российских банков утверждают, что «появилось больше возможностей привлечь и удерживать сотрудников. Руководители компаний отмечают, что улучшается деловая репутация фирмы.

Руководители компаний отмечают, что улучшается деловая репутация фирмы. Грамотная программа благотворительности может формирует значительную часть репутации компании, создать ей известность, позитивное информационное поле. Примером может служить благотворительная деятельность Альфа-банка. Финансируя затратные проекты с участием известных деятелей культуры и искусства России и зарубежья, эта кредитная организация приобрела определенную элитарность своего имиджа.

Происходит дополнительная реклама товара или услуги. Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ», подписав договор о генеральном спонсорстве с футбольным клубом «Спартак» получила возможность использовать для развития рекламы народную любовь к лучшему клубу России и образ одного из лидеров российского спорта. Финансирование спортивных проектов пользуется наибольшим успехом среди крупных промышленных компаний.[1]

Напрашивается вывод о том, что российские менеджеры охотнее оперируют привычной терминологией: социальная политика, социальные программы, мотивация персонала, социальная инфраструктура и т. п., не смотря на понимание важности концепции КСО.

Все еще многие формы КСО развиваются под давлением государства, например, размер своевременность выплаты заработной платы, субсидирование обучения работников в вузах, контроль за безопасностью производства и др.;

Серьезное отставание российских компаний из-за отсутствия системного подхода к реализации социальной ответственности, особенно на средних и малых предприятиях, где функция КСО имеет размытый, организационно не оформленный характер. В России малые и средние предприятия остаются далеки от концепции КСО. Это связано с низкой капитализацией большинства российских компаний, отсутствием средств на социальные программы и недостаточной информированностью о направлениях социальной политики;

Таким образом, анализ практики реализации корпоративных социальных программ российскими компаниями показывает, что, несмотря на молодость российского бизнеса, развитие КСО становится тенденцией, а комплекс отдельных социальных программ уже реализуют средние и мелкие предприятия. И хотя корпоративная социальная ответственность в силу своей затратности пока характерна для лидеров бизнеса, в ближайшем будущем и средний, и мелкий бизнес будет стремиться быть социальным.

Список используемой литературы:

1. Беляева, Ю.И. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект / И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. — М.: КНОРУС, 2008. — 467 с.

2. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика // Успехи современного естествознания. — 2011. — № 12, С. 91-93.

3. Киварина М.В. Корпоративная социальная ответственность // Экономический журнал. - 2011. №23. С.116-121.

4. Коротков, Э.М. Корпоративная социальная ответственность : учебник для бакалавров / Э. М. Коротков, О. Н. Александрова, С. А. Антонов. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 445 с.

5. Трещевский Ю.И., Никитина Л.М. Механизм включения корпоративной социальной ответственности в систему стратегического управления предприятиями // Пространство экономики. - 2009. №4-3. С.196-201.

6. Корпоративная социальная ответственность: новая философия бизнеса. Учебное пособие Внешэкономбанка — [электронный ресурс] — <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/kso/ksobook2011.pdf> Загл. с экрана.- Яз. рус. — (Дата обращения 10.02.2015).

7. Рейтинг корпоративной социальной ответственности крупнейших компаний РФ за январь 2010 — декабрь 2013 — [электронный ресурс] —

<http://monitornews.ru/ratings/rejting-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti-krupneyshih-kompaniy-rf-za-yanvar-2010-dekabr-2013/> Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 18.02.2015).

УДК 349

SOME CHARACTERISTIC FEATURES OF INTERNATIONAL ECONOMY

М. Латушко, студент 3-го курса

Научный руководитель: С.В. Поникаровская

*Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
г. Харьков, Украина*

International marketing is marketing of goods and services outside the country where the organization is located.

Multinational marketing is a complex form of international marketing, which applies to organizations engaged in marketing operations in many foreign countries. Multinational firms include "Nestle", "Unilever", "Shell", "Exxon" and "Coca-Cola". Large multinational organizations often allocate resources regardless of national boundaries, although they belong to a particular country in terms of ownership and senior management.

A typical example of an international approach to marketing is watch industry: watches can be designed in Switzerland, their electronic components are made in Japan, assembled module timing implemented in Hong Kong, the watchcase is made in the U.S., the dial - in Japan and the final assembly is performed in the Virgin Islands before they are sold in the United States. Thus, the trade name, which had previously been supposed superiority of Swiss and American craftsmanship, now reflects the superiority management in coordination work and linking it in many countries to ensure a high level of quality and service.

Despite the fact that the basic principles of marketing apply to international marketing, often between the internal and external markets, there are significant differences that must be considered. Each market should be assessed separately.

Specialists in international marketing should be aware of the cultural environment of each market. Culture is transmitted from generation to generation, varies across countries and continents, and it is not easy to change. National company, unfamiliar or insensitive to it, may be trying to sell goods and services that are unacceptable or misunderstood in this culture.

Economic environment of the country shows the current and potential consumption of goods and services. Indicators of economic performance include

standard of living, gross national product, and the level of economic development and stability of the currency.

Standard of living is characterized by the average quantity and quality of goods and services consumed in the country.

Gross national product (GNP) is the total value of goods and services created in the country for a year. Data on the amount of per capita GNP can be deceptive. First, these figures show the average values rather than the distribution of income. Secondly, the same income provides a different standard of living in each country.

Marketing opportunities can be identified by determining the level of economic growth.

Small marketing opportunities are commonplace in developed countries due to higher levels of discretionary income and life.

Another factor that the firm should take into account in its international marketing is the stability of the currency, as foreign currency fluctuations, relative to the local currency of the company, can significantly affect sales and profits.

Key elements of the international marketing strategy are: the organization of the company, the degree of standardization, product planning, marketing, promotion and price.

There are three forms of international activity: export, joint venture and direct ownership.

In the case of exports the company enters the international markets via direct sales through its own sales force or indirectly - through foreign traders or agents. In the first case, the firm puts its sales staff either in the national office, or offices in the countries.

This method is widely used in cases where the consumers are easy to determine or they go to the seller themselves. In indirect sales to research and establish contacts with consumers the firm hires external experts, who are based in the country or abroad. Indirect marketing is applied in situations where it is difficult to determine consumers, exporting company has limited resources or when the local customs are unique.

Such a structure requires minimum investment abroad. The company does not carry out production in other countries. An exporter can modify packaging, labels and catalogs in his response to the needs of foreign markets. Export represents the lowest level of involvement in international marketing.

In a joint venture, company agrees to combine some aspects of its activities in the production and marketing with a foreign company to combine experience, connections and share costs.

Joint ventures can lead to lower costs, and benefits from a foreign government if the products are manufactured in the country and established foreign ownership. Joint ventures can be in the form of:

- Licensing;
- Contracts for production;

- Management contracts;
- Co-ownership.

Licensing gives foreign companies the right for manufacturing process, trademarks, patents and trade secrets in exchange for commission payments or royalties (royalties).

In case of contracts for the production, the company agrees that a foreign company manufactures its products in the country. The firm carries out marketing the products themselves, and provides managerial experience. Such agreements are common in book publishing.

In the case of contracts for the management, the company acts as consultants for foreign companies.

When the firm is co-owned, it agrees to manufacture and market products in partnership with a foreign company to reduce costs and risk allocation. In some cases, foreign governments may consider joint ownership with the local business condition to penetrate their market. Direct ownership provides for full implementation and control of international activities. The company is engaged in production, marketing, etc. in other countries without any partners. In this case, the firm enjoys all the benefits and assumes all risks associated with ownership. Labor costs are saved and better marketing plans are tailored to local needs. Profit opportunities are great, although the costs are large. Nationalist actions are likely, governmental restrictions may be more stringent. This is the most risky form of organization.

Setting standards and monitoring systems in the face of constant changes in the external business environment is a rather difficult task in the domestic market, but this difficulty grows at the foreign market immeasurably. Changes in the external business environment, leading to changes in regulations, have different degrees in different countries. In addition, there is a problem of their relationship if the firm operates simultaneously in several countries, given differences in language, customs, and long distances between the company management and its foreign affiliates.

In Western countries, transnational corporations exercise a constant and systematic monitoring of the implementation of plans using the system MIS (Marketing Information System), which helps to compare actual results with the regulations, the most important of which are sales on world markets, performance and market position in the individual products.

The peculiarity of this system (MIS) is the difficulty of generating information on the global market, which includes the state of the market in general, the presence of marketing channels and potential customers, competition, government policies, etc. This information can come from various sources, including the company's staff (marketers), suppliers, dealers, brokers, customers and even competitors. It should be collected continuously and systematically. It is possible to use services of specialized information firms.

The main problems with MIS include:

- Information may not be enough;

- It can be messy and even contradictory;
- The cost to obtain it often exceeds the value of information.

Minimizing the cost of information can be achieved by improving the quality of treatment of secondary data, which will provide indirect information about the regions, which cannot be directly learned.

Liberalization of foreign economic activity in the country has created the conditions for entry into foreign markets for a large number of business entities engaged in foreign trade operations.

International marketing concept was evolved in the period when the world economy was dominated by the so-called trading (trade intermediary) model of the interaction of the company with the world economic sphere, characteristic of the industrial phase of economic development. Today the current model can be called production and investment one.

Accordingly international marketing undergone a qualitative change. The new quality of international marketing complexity allowed the researchers to speak on the nomination of the marketing concept to a higher level, the emergence of a global, multinational, etc. marketing.

Under the influence of a continuous succession of technological revolutions, international division of labor today is carried out not only in the form of general (on branches and spheres of social production), but also in the form of private (intra, objective) and the individual division of labor. Deep and sustainable production and technological links are set between firms in different countries for the production of the final product of engineering, chemical, electrical, electronic and other industries.

As a result international operations include wider range of interaction than before: trade exchange precede and accompany it scientific, technical, industrial investment cooperation.

The process of internationalization of production and capital has led to the fact that commodity production is carried out on the base of industrial and investment complexes that stepped over the national borders (transnational and multinational companies). Firms compete in the global market, not only through exports of goods and services, but also by investing abroad. Dynamics of export of capital traditionally outperforms the dynamics of exports.

According to UN documents transnational corporations include the following corporations:

- 1) With subsidiaries in two or more countries, regardless of the legal form of ownership;
- 2) Coordinating their foreign firms' activity.

Growing interdependence of individual national markets has led to the fact that markets are not perceived as separate units, and more appear as a single (global) market.

In the framework of the existing production and investment patterns of interaction in the global economy it is not about the promotion of the global mar-

ket of certain goods and services, but about the functioning of this market certain as a structural unit.

International Marketing today is a system that provides the company with a strategic cooperation to solve the world economic sphere of its own problems. Even if the Ukrainian company operates only in the domestic market and in the near future is not going to carry out cross-border transactions, it is necessary to take into account the international competitiveness and to see international competition at least in relation to foreign companies operating or seeking to enter the Ukrainian market.

In transition economies, the main feature of the behavior of enterprises was "to focus on survival." Having the opportunity of entering foreign markets, many domestic enterprises saw the aim of export-import operations as an increase in sales of earlier versions of standard products that are in demand in the domestic market and therefore decrease in total cost per unit of output. The expenses associated with the modification of the goods, as well as due to the special requirements of foreign markets (the environment, the study of national legislation, taking into account cultural and social characteristics) were considered to be undesirable because they reduce the effectiveness of international operations.

International Marketing is inherently active and offensive in its nature. It is necessary not only to study and know the changes of the world economic situation, to predict its development, but also purposefully create an enabling environment.

Following the world commodity markets is not always justified, especially with regard to the markets of raw materials, energy, a number of industrial goods. Within the framework of production and investment model the task of international marketing is to anticipate and pre-empt the development of the world economic situation.

Important and complex issue in international marketing is to define the product to be sold, and its compliance with the various foreign markets. Economic content of the goods involved in the economy in the early twentieth century, and the goods today are different things. Currently, the international commodity circulation clearly traces the evolution of the goods from the simplest forms (single item) to complex combinations (product group) and on this basis the appearance of higher commodity forms: product object, commodity program.

References:

1. Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка: Підручник / За ред. А.О.Задої, В.М.Тарасевича / В.В. Білоцерківець, О.О.Завгородня, В.К. Лебедева та ін.- К: ЦУЛ, 2012. – 416 с.

2. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. - Кн. 1. Міжнародна торгівля: теорія та політика / В.В. Рокоча. - К.: Таксон, 2000. – 320 с.

3. Філіпенко А. Світова економіка: Підручник / А. Філіпенко, В. Будкін, О. Рогач. - К: Либідь, 2007. – 582 с.

4. Циганкова Т.М. Міжнародні організації: Навч. посібн. / Т.М. Циганкова, Т.Ф. Гордєєва. - К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.

5. Школа І. Міжнародні економічні відносини: Підручник / І. Школа, В. Козменко, О. Бабіченко. - Чернівці: Книги - XXI, 2007. – 544 с.

УДК 330.834

МОДЕЛЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КЕЙНСА

С.А. Логвинова, студентка 3-го курса

Научный руководитель: А.Г. Головенко, канд. пед. наук, доцент
Губкинский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия

В кейнсианской модели ведущая роль принадлежит эффективному спросу, формирующемуся на рынках благ и денег, т.е. в рамках модели IS-LM. Чтобы построить кейнсианскую модель ОЭР, объединим условия равновесия на рынках благ, денег и труда в единую систему и добавим к ним уравнение производственной функции

$$\begin{cases} T(y) + S(y) = I(i) + G; \\ \frac{M}{P} = l(y, i); \\ W = W^s(N, P) = Py_N; \\ y = y(N). \end{cases} \quad (1)$$

В этой системе, описывающей поведение макроэкономических субъектов, экзогенно заданными параметрами являются величина государственных расходов G и номинальное количество находящихся в обращении денег M . Значения пяти эндогенных параметров - y^* , L^* , P^* , i^* , W^* , при которых равновесие достигается одновременно на всех трех перечисленных рынках, определяют из решения системы уравнений (1). Поскольку в соответствии с законом Вальраса при достижении равновесия на трех рынках оно будет существовать и на последнем, четвертом, макроэкономическом рынке, то система (1) является системой общего макроэкономического равновесия [1, с. 384].

Пример:

Для конкретизации анализа определим равновесные предположив что:

- поведение домашних хозяйств на рынке благ отображается функцией потребления $C = 80 + 0,7y$, на рынке денег - функцией спроса на ре-

альную кассу $l = 0,04y + 2(50 - i)$ и на рынке труда - функцией цены предложения труда $W^s = 0,519N + 10P$;

- предпринимательский сектор, стремящийся к максимуму прибыли, использует технологию, представленную производственной функцией $y = 70N - N^2$, а его спрос на инвестиции характеризуется функцией $I = 260 - 6i$;

- государство планирует расходы на закупку благ в объеме 110, ставка подоходного налога равна 10%, а банковская система постоянно поддерживает в обращении номинальных 104 ден. ед.

Система уравнений (1) при таких данных принимает следующий вид:

$$\begin{cases} 0,1y - 80 + 0,2y = 260 - 6i + 110; \\ \frac{104}{P} = 0,04y + 2(50 - i); \\ 0,519N + 10P = 70P - 2PN; \\ y = 70N - N^2. \end{cases} \quad (2)$$

Из нее находим, что $y^* = 1100$; $P^* = 1$; $i^* = 20$; $N^* = 23,8$; $W^* = 22,6$. Следовательно, в состоянии общего экономического равновесия величина реального национального дохода составит 1100 ден. ед. Произведенный объем благ, ден. ед. распределится следующим образом: 850 - потребление домашних хозяйств, 140 - инвестиции предпринимательского сектора и 110 - закупки государства. Из 104 ден. ед., находящихся в обращении, 44 домашние хозяйства будут держать для сделок и 60 - в качестве имущества. Для производства будут использоваться 23,8 ед. труда, а ставка номинальной заработной платы составит 22,6 ед. Налоговые сборы государства полностью покроют его расходы.

Состояние ОЭР в принятых условиях представлено на рисунке 1.

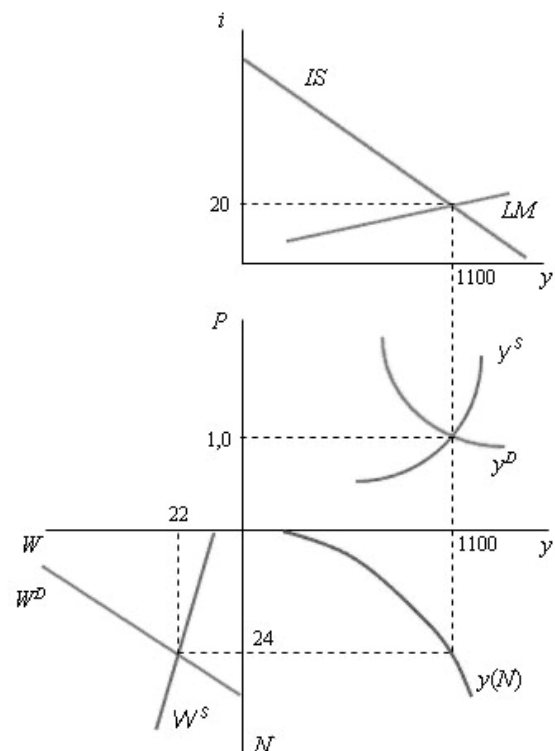


Рис. 1 Общее экономическое равновесие в кейнсианской модели при гибкой системе цен

Общее экономическое равновесие в рассматриваемом случае, как и в неоклассической модели, достигается в результате действия рыночного механизма; планы всех макроэкономических субъектов оказались взаимно согласованными благодаря гибкости цен на каждом из рынков: (P, i, W) . Однако так бывает не всегда. Ведь кроме гибкости цен также важное значение, при рассмотрении экономического равновесия на рассматриваемых рынках, также немаловажную роль играют такие факторы, как уровень безработицы, уровень оплаты труда, налоговое обложение и другие [2, с. 224].

Но при рассмотрении классической модели Кейнса можно сказать, что она не может достаточно хорошо описывать современную экономику и является устаревшей. Сейчас экономисты используют неокейнсеанскую модель, которая является более совершенной по сравнению с классической.

В представленной работе была рассмотрена модель рыночного равновесия Кейнса, в которой были учтены влияние входящих параметров и иных факторов, также был приведён алгоритм вычисления иных экономических показателей и экономический анализ полученных результатов.

Список используемой литературы:

1. Борисовская Т.А. Экономическая теория / Т.А. Борисовская – М.: ИМПЭ им. А. С. Грибоедова, 2006. – 384 с.
2. Лебедев В.В. Математическое моделирование социально-экономических процессов / В.В. Лебедев – М.: Изограф, 1997. – 224 с.
3. Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику / Т.Ю. Матвеева – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 512с.
4. Сидорович А.В. Курс экономической теории / А.В. Сидорович – М.: Дело и Сервис, 2001. – 832 с.

УДК 657.6

ЭМПИРИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ И АУДИТОРСКОГО РИСКА НА ОСНОВЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПОДХОДА И МЕТОДИКИ

А.И. Лыгун, студентка 4-го курса

Научный руководитель: В.А. Ровенских, канд. экон. наук, доцент
*Губкинский филиал Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия*

Целью настоящей публикации является эмпирический расчет уровня существенности на примере ООО «Версаль». Необходимо отметить, что эмпирическое внедрение основополагающих принципов, положений и рекомендуемых аудитором границ уровня существенности для соответствующих статей отчетности сочетает в себе проблемные аспекты. Они свя-

заны, в первую очередь, с характером и спецификой деятельности исследуемого субъекта. В связи с этим, профессиональное суждение аудитора при установлении границ уровня существенности для соответствующих статей отчетности должно базироваться на отраслевых особенностях экономического субъекта и специфике его деятельности. Поэтому, при установлении границ уровня существенности, первоначально, аудитором будут анализироваться проблемные аспекты тех статей отчетности, влияние которых, главным образом, является результирующими факторами эффективности деятельности ООО «Версаль».

Помимо этого, специалисту необходимо проанализировать перечень таких статей отчетности, в которых подверженность риску существенных искажений самая высокая. Установленный таким образом уровень границ существенности для проблемных разделов финансовой отчетности будет являться концептуальной основой распределения и оценки существенности по остальным статьям отчетности.

Следует отметить, что в ходе выполнения расчетов аудитором могут быть исключены такие несущественные статьи отчетности, как: нематериальные активы, результаты исследований и разработок, отложенные налоговые активы, уставный капитал, резервный капитал, прочие краткосрочные обязательства.

Рассмотрим сущность применения дедуктивного подхода к нахождению уровня существенности. Он характеризуется тем, что первоначально определяется общий уровень существенности, а затем найденное значение распределяется по значимым статьям баланса.

На основании финансовой отчетности ООО «Версаль», а именно, бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, рассчитаем уровень существенности по отдельным разделам учета и отчетности в целом (табл.1)

Таблица 1 – Расчет единого показателя уровня существенности в ООО «Версаль» за 2014 год

№ п/п	Наименование базового показателя	Значение базового показателя, тыс. руб.	Доля, %	Значение, применяемое для нахождения уровня существенности, тыс. руб.
	1	2	3	4
1.	Чистая прибыль	59	5	3
2.	Выручка от продажи	589698	2	11794
3.	Валюта баланса	103496	2	2070
4.	Собственный капитал	35541	10	3554
5.	Общие расходы	590306	2	11806

Вышеприведенные значения пяти базовых показателей уровня существенности, приведенные в третьей графе таблицы 5, рекомендованы ФПСАД №4 «Существенность в аудите» [1].

Как правило, уровень существенности, устанавливаемый в пределах 1–4,9 %, говорит о том, что исследуемые статьи отчетности существенны. Для менее существенных статей отчетности в зависимости от консерватизма аудитора и финансового положения организации могут быть установлены пределы от 5–10% [3, С. 211].

Рассчитаем уровень существенности ошибки в ООО «Версаль». Для этого найдем среднее значение одинаковых по разрядности показателей четвертой графы таблицы 1:

$$(3+11794+2070+3554+11806)/5 = 5845 \text{ тыс. руб.}$$

Наименьшее значение отличается от среднего на:

$$(5845 - 3)/5845 \cdot 100 = 99,9\%$$

Наибольшее значение отличается от среднего на:

$$(11806 - 5845)/5845 \cdot 100 = 102\%$$

Поскольку и в том и в другом случаях отклонение наибольшего и наименьшего показателей от среднего и от всех остальных является значительным, принимаем решение отбросить значения 3 тыс. руб. и 11806 тыс. руб. и не использовать их при дальнейшем усреднении.

Находим новую среднюю величину:

$$(11794 + 2070 + 3554)/3 = 5806 \text{ тыс. руб.}$$

Наименьшее значение отличается от среднего на:

$$(5806 - 2070)/5806 \cdot 100 = 64,3\%$$

Наибольшее значение отличается от среднего на:

$$(11794 - 5806)/5806 \cdot 100 = 103\%$$

Поскольку, и в том, и в другом случаях отклонение наибольшего и наименьшего показателей от среднего и от всех остальных является значительным, принимаем решение отбросить значения 2070 тыс. руб. и 11794 тыс. руб. и не использовать их при дальнейшем усреднении.

В данном случае, для установления общего уровня существенности в ООО «Версаль» используем только показатель собственного капитала, который составляет 3554 тыс. руб. Поскольку для удобства расчета уровня существенности рекомендуется округлять, принимаем в расчет значение равное 3500 тыс. руб. Но так чтобы отклонение от округленной суммы, от расчетного значения не превышало 20%.

$$(3554 - 3500)/3554 \cdot 100 = 1,5\% < 20\%$$

Определим общий уровень существенности в относительном значении применительно к валюте баланса ООО «Версаль»:

$$3500/103496 \cdot 100 = 3,4\%$$

Следовательно, принимаем решение об установлении общего уровня существенности в размере 3500 тыс. руб.

Как известно, определение единого показателя существенности не раскрывает долю каждой статьи отчетности в общем значении. Это озна-

чает, что после определения единого уровня существенности, аудитору необходимо распределить данное значение по статьям баланса. Для выполнения этой процедуры следует:

- определить удельный вес каждой статьи баланса по активу и пассиву;
- распределить уровень существенности между статьями отчетности путем умножения удельного веса каждой статьи отчетности на показатель единого уровня существенности [4, С. 433].

Распределение существенности по статьям актива и пассива баланса в ООО «Версаль» представим в табл. 2.

Таблица 2 – Определение уровня существенности значимых статей баланса ООО «Версаль» за 2014 год

№ п/п	Наименование статьи бухгалтерского баланса	Значение тыс.руб.	Доля статьи в валюте баланса, %	Значение уровня существенности, тыс. руб.
1.	Актив			
1.1.	Основные средства	11051	10,7	187,25
1.2.	Запасы	8257	8	140
1.3.	Дебиторская задолженность	81062	78,3	1370,25
1.4.	Итого по активу	103496	97	1750
2.	Пассив			
2.1.	Уставный капитал	39561	38,2	668,5
2.2.	Непокрытый убыток	4020	3,9	68,25
2.3.	Кредиторская задолженность	59994	58	1015
2.4.	Оценочные обязательства	7295	7	122,5
2.5.	Итого по пассиву	103496	99,3	1750

Из вышеприведенных расчетов видно, что наибольшее значение уровня существенности по активу баланса организации составляет дебиторская задолженность, а наименьшее – запасы. Следовательно, наибольший аудиторский риск будет наблюдаться при анализе аудитором запасов предприятия.

Исследуя пассив баланса, следует отметить, что наибольшее значение уровня существенности составляет кредиторская задолженность, а наименьшее – непокрытый убыток. Исходя из этого, наибольший аудиторский риск возникает при проверке аудитором непокрытого убытка организации.

Аудитор должен выполнять следующие процедуры оценки рисков в целях ознакомления с деятельностью аудируемого лица и со средой, в которой она осуществляется, включая систему внутреннего контроля:

- запросы в адрес руководства или других сотрудников аудируемого лица;
- аналитические процедуры;
- наблюдение и инспектирование [2].

Проверкой установлено, что внутрихозяйственный риск в ООО «Версаль» составляет 80%, риск контроля – 50% и риск необнаружения – 10%. Вычислим значение аудиторского риска:

$$(0,8 \cdot 0,5 \cdot 0,1) \cdot 100 = 4\%.$$

Таким образом, приемлемый аудиторский риск при проведении аудиторской проверки в ООО «Версаль» составляет 4%, это означает, что в 4 из 100 аудиторских заключений могут содержаться неверные выводы, а уровень доверия к мнению аудитора составляет 96%.

Список используемой литературы:

1. Правило (стандарт) № 4 «Существенность в аудите», утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (в ред. Постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532) // Справочно–правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – Послед. обновление 01.03.2015.

2. Правило (стандарт) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности». Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (в ред. Постановления Правительства РФ от 27.01.2011 № 30) // Справочно–правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – Послед. обновление 01.03.2015.

3. Аудит: учебник для студ. вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В. И. Подольский [и др.] ; под ред. В.И. Подольского. – 4–е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА: Аудит, 2011. – 744 с.

4. Аудит: теория и практика : учеб. для вузов / под ред. В. С. Карагода. – 4–е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2015. – 666 с.

УДК 657.6

ПОСЛЕДСТВИЯ ДОПУЩЕННЫХ ОШИБОК В РАСЧЕТЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

А.И. Лыгун, студентка 4-го курса

Научный руководитель: В.А. Ровенских, канд. экон. наук, доцент
*Губкинский филиал Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия*

Первоначальная стоимость основных средств является базой для расчета сумм амортизационных отчислений, поэтому неправильное ее формирование влечет искажение себестоимости выпускаемой продукции (выполненных работ или оказанных услуг), расчета прибыли и налога на

прибыль, а также остаточной стоимости объекта, которая, в свою очередь, лежит в основе расчета налога на имущество организаций. При установлении первоначальной стоимости транспортных средств не редки случаи ее искажения.

Рассмотрим порядок исправления подобных ошибок на примере транспортного предприятия ООО «Версаль», предварительно осуществив аудиторскую проверку за период 2012-2014 годы и представим ее результаты в таблице 1.

Таблица 1 – Проверка первоначальной стоимости объектов основных средств ООО «Версаль» за 2012 год

№ п/п	Наименование объекта основных средств	По данным организации (руб.)	По данным аудиторской проверки (руб.)	Отклонение (+,-)
1.	Автобус Neoplan N316SHD	2349981,8	2353981,8	– 4000
2.	Автобус Higer KLQ 6129 Q	1932064,3	1935564,3	– 3500
3.	ГАЗ 278813	1087545	1090345	– 2800
4.	Асфальтоукладчик Bomag bf600p	1288038	1291538	– 3500
5.	Итого	6657629	6671429	–13800

Итак, приведенная информация позволяет сделать вывод, что в ООО «Версаль» была неправильно определена первоначальная стоимость авто-транспортных средств по причине не включения в ее стоимость регистрационного сбора ГИБДД. Данные расходы были отнесены на счет 91/2 «Прочие расходы», что является нарушением п.24 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, так как данные расходы увеличивают первоначальную стоимость основных средств [3].

Поскольку стоимость регистрационного сбора ГИБДД является расходом по доведению оборудования до состояния, в котором оно пригодно для использования, то регистрационный сбор подлежит включению в первоначальную стоимость объекта и в бухгалтерском, и в налоговом учете [2]. Следовательно, расходы организации в январе 2012 г. были необоснованно завышены, а стоимость основных средств, наоборот, занижена на 13800 руб.

Указанная ошибка была обнаружена в ходе аудиторской проверки только через два года. По нашему мнению, первоначальную стоимость перечисленных транспортных средств следует, на основании бухгалтерской справки, исправить, включив регистрационный сбор. Далее следует пересчитать и откорректировать сумму начисленной амортизации, что и показано в таблице 2.

Таблица 2 – Рабочая ведомость проверки правильности начисления амортизации основных средств в ООО «Версаль» за 2012–2014 годы

№ п/п	Наименование объекта основных средств	Сумма начисленной амортизации по данным организации за период 2012–2014г. (руб.)	Сумма начисленной амортизации по мнению аудитора за период 2012–2014г. (руб.)	Отклонение (+,-)
1.	Автобус Neoplan N316SHD	1057491,72	1059291,72	-1800
2.	Автобус Higer KLQ 6129 Q	869428,8	871003,8	-1575
3.	ГАЗ 278813	489395,16	490655,16	-1260
4.	Асфальтоукладчик Bomag bf600p	463693,68	464953,68	-1260
5.	Итого	2880009,36	2885904,36	-5895

Из-за ошибки в расчете первоначальной стоимости объектов основных средств сумма ошибки, связанная с неправильным исчислением амортизации составила 5895 руб., что является нарушением п. 8 ПБУ 6/01 и ведет к завышению себестоимости продукции.

В следствие допущенной ошибки был неправильно определен налог на имущество организации (табл.3).

Таблица 3 – Рабочая ведомость проверки правильности начисления налога на имущество основных средств в ООО «Версаль» за 2012-2014годы

№ п/п	Наименование объекта основных средств	Сумма по налогу на имущество по данным организации за период 2012–2014г. (руб.)	Сумма по налогу на имущество по мнению аудитора за период 2012–2014г. (руб.)	Отклонение (+,-)
1.	Автобус Neoplan N316SHD	120201,6	120406,2	-204,6
2.	Автобус Higer KLQ 6129 Q	98825,1	99004,11	-179,01
3.	ГАЗ 278813	55627,93	55771,15	-143,22
4.	Асфальтоукладчик Bomag bf600p	69708,63	69898,05	-189,42
5.	Итого	344363,26	345079,51	-716,25

Проверка правильности начислению налога на имущество в ООО «Версаль» за 2012–2014 годы показала недоплату данного налога по состоянию на 31.12.2014 года на общую сумму 716,25 руб.

Следует подчеркнуть, что налоговая база по налогу на имущество формируется исходя из его остаточной стоимости по данным бухгалтерского учета (п. 1 ст. 375 НК РФ). Сумма налога на имущество относится к

расходам, уменьшающим налогооблагаемую прибыль (пп. 1 п.1 ст. 264 НК РФ). Поэтому даже в том случае, если стоимость основных средств искажена только в бухгалтерском учете, пересчитать налог на прибыль все равно придется – на это обращает внимание Минфин в Письме от 13.04.2006 № 03-06-01-04/84 [4], что и показано в таблице 4.

Таблица 4 – Рабочая ведомость корректировки налога на прибыль в ООО «Версаль» за 2012–2014г.

№ п/п	Содержание хозяйственных операций	По данным организации, (руб.)	По мнению аудитора, (руб.)	Отклонения, (+,-)
1.	Расходы, подлежащие включению в первоначальную стоимость основных средств	0	13800	+13800
2.	Сумма амортизационных отчислений, включаемых в расходы для исчисления налога на прибыль	2880009,36	2885904,36	+5895
4.	Корректировка налога на имущество, признаваемая в расходах для исчисления налога на прибыль	0	716,25	+716,25
5.	Расходы для исчисления налога на прибыль, списанные одновременно	13800	0	-13800
6.	Итого расходы, признаваемые для исчисления налога на прибыль	2893809,36	2886620,61	-7188,75
7.	Корректировка налога на прибыль (7188,75*20%)	0	1437,75	+1437,75

Таким образом, проведенная аудиторская проверка правильности расчетов по налогу на прибыль показала его недоплату в сумме 1437,75 руб. В этом случае, организация обязана составить уточненную налоговую декларацию по налогу на прибыль за предыдущие годы, поскольку затраты на регистрационный сбор ГИБДД были неправомерно отнесены к расходам [5].

Если указанных самостоятельных действий организация не сделает, то необходимо ориентироваться на следующие последствия. Штраф за неполную уплату налогов составляет 20% неуплаченной суммы (п. 1 ст. 122 НК РФ). Если занижение налоговой базы явилось следствием грубого нарушения правил учета, организацию оштрафуют в соответствии с п. 3 ст. 120 НК РФ. Сумма штрафа при этом будет в два раза ниже, но не менее 15 000 руб. Однако, одновременно эти две нормы применяться не могут (п. 2 ст. 108 НК РФ) [1].

Из приведенного примера видно, что «цена» ошибки, допущенной при расчете первоначальной стоимости имущества, может оказаться высокой, однако ее исправление, скорее всего, потребует немалых трудозатрат, ведь понадобится много сил и времени на пересчет амортизационных отчислений и составление уточненных деклараций, если ошибка обнаружена спустя, например, год или два.

Список используемой литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01). Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н (в ред. Приказа Минфина РФ от 24.12.2010 г. № 186н) // Справочно–правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – Послед. обновление 01.03.2015.
2. Письмо Минфина России от 13.04.2006 № 03-06-01-04/84 // Справочно–правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – Послед. обновление 01.03.2015.
3. Ровенских В.А. Участие основных средств в производственном процессе: амортизация и износ в историческом аспекте // В.А.Ровенских, И.А.Слабинская // Белгородский экономический вестник. – 2011.– № 3(63). – С.77-86.

УДК 346.26

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

М.В. Люлюченко, студент 4-го курса

Научный руководитель: И.А. Кузнецова, канд. эконом. наук, профессор
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В настоящее время в условиях кардинальных изменений в экономике и политической обстановке одним из основных направлений экономического роста является развитие предприятий малого и среднего бизнеса, которое создает условия для приращения валового внутреннего продукта и внутреннего регионального продукта, способствует диверсификации экономики, позволяет снижать уровень безработицы, а также положительно влияет на оздоровление других процессов экономики.

Выступая 19 февраля 2015 года на заседании Белгородской областной Думы с отчетом о результатах деятельности правительства области в 2014 году, губернатор Е.С. Савченко подчеркнул, что в данный момент, когда темпы промышленного роста объемов производства на крупных предприятиях снизились, положительные результаты быстрого развития могут показать предприятия малого и среднего бизнеса[7].

По мнению ректора РЭУ им. Плеханова В. Гришина, «...российскую экономику способны вывести на новый уровень не крупные корпорации, а предприятия малого бизнеса, и это должны быть инновационные предприятия. В первую очередь, необходимо поддерживать в этом отношении мо-

лодых предпринимателей» [8]. В этой связи особую значимость приобретает предпринимательская активность среди молодежи. Первостепенной задачей для государства должна стать поддержка и стимулирование молодежного предпринимательства, так как именно мотивация молодых людей (до 30 лет) к предпринимательской деятельности влияет на конкурентоспособность и динамичность экономики, как в целом, так и отдельного региона.

Практика доказывает существование целого ряда факторов, препятствующих развитию предпринимательства, в том числе среди молодежи. В этой связи на первый план становится необходимость разработки комплекса мероприятий, направленных на поддержку предпринимательской деятельности и создание условий для стабильного функционирования субъектов малого и среднего бизнеса. Указанный круг вопросов обосновывает актуальность темы исследования.

На этапе становления инновационной экономики в России на молодежь возлагается большая надежда. От молодого работника требуется соответствующая квалификация и ответственность. Это предполагает увеличение сроков обучения, формирование кардинально новых трудовых навыков у молодежи.

Молодежь является динамичной частью общества, быстрореагирующей на любые изменения во внешней среде и моментально адаптирующейся к ним.

Молодёжью называют особую социально-демографическую группу, отличающуюся возрастными рамками и своим статусом в обществе: переход от детства и юности к социальной ответственности. Рамки отнесения человека к молодежи в каждой стране разные. В России эту группу составляют люди в возрасте от 14 до 30 лет [5].

Таблица 1. Динамика изменения численности молодежи (14-30 лет) РФ и Белгородской области в 2004-2014 гг., тыс. чел. [10]

Группы	2004	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация								
Доля молодежи в общей численности населения, %	24,43	24,44	24,03	22,78	22,66	22,06	21,32	20,50
Численность молодежи	35211	35004	34300	32540	32371	31558	30557	29449
Белгородская область								
Доля молодежи в общей численности населения, %	23,05	23,28	23,16	22,18	22,06	21,55	20,81	20,00
Численность молодежи	349	352	352	340	338	331	321	308

Как свидетельствуют статистические данные, молодые люди составляют около 30% трудоспособного населения [10]. Особенностью россий-

ской молодежи является ее постепенная уменьшающаяся численность (табл.1), которая может привести к демографической и пенсионной катастрофе в будущем.

По прогнозу Росстата, к 2016 году коэффициент демографической нагрузки возрастёт на 20 процентов и составит 709 нетрудоспособных на 1000 человек трудоспособного населения [6].

То есть социальная и экономическая нагрузка на молодежь в РФ будет возрастать. Поэтому государственная политика должна быть направлена на решение такой проблемы, как более качественное использование человеческого потенциала и интенсивное накапливание человеческого капитала. Снижающаяся численность молодого населения страны ставит перед государством задачу разработки молодежной политики, направленной на развитие данной социально-демографической группы.

Следует отметить, что долгое время не рассматривались такие категории социального предпринимательства, как женское, молодежное и студенческое.

Молодежное предпринимательство в законодательных актах рассматривается как осуществление гражданами в возрасте до 30 лет предпринимательской деятельности; а равно, юридические лица – субъекты малого и среднего предпринимательства, отвечающие следующим условиям: средний возраст штатных сотрудников и возраст руководителя – до 30 лет; в уставном (складочном) капитале, если он предусмотрен организационно-правовой формой юридического лица, доля вкладов лиц не старше 30 лет превышает 75% [9].

Развитие молодежного бизнеса является одним из условий в решении социально-экономических проблем и приоритетных направлений развития малого бизнеса в России. Создание благоприятных условий, стимулирующих молодежь заниматься предпринимательской деятельностью, рассматривается в различных программах общегосударственного, регионального и местного уровней.

Молодым предпринимателям нужна не только прямая государственная поддержка, но и предоставление благоприятных условий для построения предпринимательской деятельности. Настоящий предприниматель в силу своих личностных качеств должен в первую очередь развиваться, не надеясь на стороннюю помощь. Господдержка должна выступать только как дополнительное стимулирование.

Анализ состояния развития молодежного предпринимательства в Российской Федерации показал, что основными проблемами этой сферы являются: отток молодежи из Российской Федерации; несовершенная федеральная законодательная база, которая не в полной мере регулирует предпринимательство среди молодежи; неразвитость системы государственной поддержки молодых людей, занимающихся предпринимательством; неэффективность инфраструктуры поддержки молодежного предпри-

нимательства; неразвитая информационная поддержка молодежного предпринимательства и многое другое [9].

Для выявления проблем развития бизнеса среди белгородской молодежи нами был проведен социологический опрос в виде анкетирования представителей молодежи города Белгород.

Анализ результатов опроса позволил сформулировать следующие выводы:

- положительно к предпринимательской деятельности относятся более 80% людей в возрасте от 14 до 30 лет;
- доля молодежи, вовлеченной в бизнес мала, в связи с этим требуется активизация действий со стороны государственных и муниципальных органов и самих молодых предпринимателей;
- молодые люди в своем большинстве имеют представление о финансовой грамотности, понимая, что хранение сбережений дома является невыгодным и нерациональным действием. 35% опрошенных выявили желание инвестировать свои сбережения в открытие собственного дела;
- около 50% респондентов выявили желание в скором времени заняться бизнесом;
- наиболее приемлемыми сферами начала предпринимательской деятельности являются торговля и сфера услуг в силу того, что они менее затратные;
- основным стимулом молодежи для открытия своего бизнеса стал стабильный высокий доход;
- условиями активного развития молодежного бизнеса являются перспективы развития территории (привлекательность расположения, наличие природных и человеческих ресурсов и т.д.), поддержка со стороны государства (в материальной, финансовой, консультационной, информационной форме);
- проблемы и барьеры: отсутствие стартового капитала; риски предпринимательской деятельности; конкуренция; наличие работы; высокие налоги; административные барьеры; отсутствие поддержки со стороны государства; страх коррупции и взяточничества, низкий престиж в начале деятельности, отсутствие опыта и надлежащего образования.

Несмотря на то, что в Белгородской области, как и в нашей стране, разработано множество программ, законов, мероприятий с целью активизации предпринимательской деятельности, существуют проблемы, которые мешают развиваться молодежной предпринимательской деятельности. Для выхода из сложившейся ситуации необходимы эффективные и грамотные действия как со стороны государства, так и самих молодых предпринимателей.

Решение выявленных проблем будет способствовать становлению более благополучного предпринимательского климата в России и дости-

жению приоритетных целей государства, ориентированных на повышение экономической стабильности страны.

С целью выявления наиболее благоприятной сферы молодежного предпринимательства нами был применен метод анализа иерархии (МАИ), который позволяет в условиях задачи, имеющей множество критериев, принять эффективное решение. В результате проведенного анализа было выявлено, что благоприятным и популярным видом молодежного бизнеса в Белгородской области является сфера услуг (выбирая из 3 сфер бизнеса: сфера услуг, продажи и производства), в связи с этим, первоочередной задачей для государства является создание условий для развития и популяризации других сфер бизнеса. Так, развитие производства (особенно инновационного) в перспективе придаст большой оздоровительный эффект экономике, нежели другие сферы предпринимательства.

На основе результатов проведенного исследования нами предлагается перечень мероприятий, способствующих решению проблем развития предпринимательства среди молодежи на федеральном, региональном и местном уровнях:

1. Совершенствование законодательной составляющей (правовое установление категории «молодежное предпринимательство», льготы для молодежного бизнеса).

2. Создание положительного имиджа молодого предпринимателя (рекламные проекты, ТВ-программы и др.).

3. Улучшение условий для финансирования молодежных предприятий (создание «бизнес-пространств», проведение бизнес-презентаций).

4. Совершенствование механизма кооперации и субконтрактинга между крупными и молодежными предприятиями.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что проблемы развития молодежного предпринимательства в России в настоящее время являются актуальными, т.к. оказывают значительное влияние на социально-экономическое развитие государства. К сожалению, данная сфера деятельности имеет ряд барьеров эффективного развития: коррупция, теневая экономика, тяжелое налоговое бремя и многие другие, на устранение которых направлена государственная политика.

Список используемой литературы:

1. Выборнова, В.В. Перспективы развития предпринимательской деятельности в России: монография/ В.В. Выборнова, Л.Г. Романович, К.И. Логачев, В.Ю. Чистюхин. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. -129 с.

2. Бухонова, С.М. Формирование инновационной экономики: монография / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, Ю.И. Селиверстов, Е.В. Максимчук и др.; под общ. ред. С.М. Бухоновой. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. -237 с.

3. Валдайцева, С.В. Малое инновационное предпринимательство: учеб.пособие / С.В. Валдайцев, Н.Н. Молчанов, К. Пецольдт. - Москва : Проспект, 2015. - 536 с.

4. Переверзев М.П., Лунева А.М. Предпринимательство и бизнес: Учебник. / Под ред. М.П. Переверзева. – М.: ИНФРА-М, 2013. -176 с.
5. Молодежь [Электронный ресурс]: википедия – свободная энциклопедия. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/молодежь> 01.03.2014 года.
6. Романович М.А., Рудычев А.А., Романович Л.Г. Венчурное инвестирование в инновационные предприятия за рубежом и в России // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2011. №4. – С. 124-127.
7. Савченко Е.С. Созидать вместе на благо каждого (Отчет губернатора Белгородской области о результатах деятельности правительства области в 2014 году) // Белгородские известия. - 2015. 21 февраля №25 -с.2
8. Торговая сеть растет из ларька [Электронный ресурс]: Российская газета - издание Правительства Российской Федерации, официальный публикатор документов. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/05/28/predprinimateli.html> 01.03.2015.
9. Стратегия развития молодежи Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]: СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> 01.03.2014
10. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> 01.03.2014

УДК 338.48

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

И.Е. Макарова, студентка, 5 курс

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В настоящее время туризм является глубоким социальным и политическим явлением, значимо влияющим на хозяйственное устройство и экономику как отдельных регионов, стран и всего мира в целом. Мировой опыт и практика социально-экономической стабильности развитых стран показывает, что географическое положение государства, его природно-климатические ресурсы и достопримечательности являются всеобщим благом для туризма, который по эффективности инвестиционных вложений может быть легко сравним с нефтедобывающей, газодобывающей и перерабатывающей промышленностью.

Проблема формирования модели потребительского поведения на рынке туристических услуг становится весьма актуальной, позволяющей по-новому взглянуть на проблему мотивации потенциальных потребителей туристического продукта, что, в свою очередь, способствует развитию внутреннего туризма и повышению конкурентоспособности России на мировом рынке туристских услуг.

Уровень национального самосознания, концентрации капитала в стране в настоящий момент предоставляет возможность приступить к активному развитию внутреннего туризма, а также отдыха на разнообразных туристических базах. Все это обуславливает необходимость повышения конкурентоспособности туристических услуг как на внутреннем рынке, так и мировом, разработки комплексной маркетинговой стратегии по привлечению потенциальных потребителей и продвижению туристического продукта, а также повышению имиджа государства с позиции туристической привлекательности.

Россия обладает огромным природно-рекреационным потенциалом, богатым культурным и историческим наследием, а также великими социокультурными и научно-промышленными объектами, правильное использование которых посредством маркетинговых инструментов делает возможным по отдельности и в целом генерировать активный интерес у отечественных и иностранных туристов, инвесторов и обеспечить государству высокий и стабильный денежный доход. Таким образом, особое внимание необходимо уделить выявлению потребительских предпочтений, так как исследование потребительского поведения исключительно важно не только для успешной организации деятельности будущего туристического объекта в соответствии с маркетинговой политикой, но и для активного развития рынка туристических услуг страны в целом.

Тезис «XX век – век туризма», провозглашенный почти 20 лет назад, в настоящее время получил безусловное подтверждение. Рост туристского рынка продолжался вопреки экономической нестабильности в мире.

В развитых странах мира большая часть валового национального продукта (свыше 70%) производится в отраслях обслуживания. Существенную долю поступлений обеспечивает туристский рынок. В странах ЕС поступления от туризма составляют порядка 5,5% ВВП. Бюджеты Турции, Кипра, Египта более чем наполовину пополняются за счет туризма.

Каждый день путешественники тратят больше чем 2 млрд долл.; доходы от путешествий и туризма составляют 10,7 процентов ВВП в мире; в отрасли занято больше 260 млн. чел.

Международный туризм признан одной из самых высокодоходных и быстроразвивающихся отраслей мирового хозяйства. На долю туризма приходится порядка 10% валового продукта всей планеты и 7% мировых инвестиций.

Специалисты Всемирной туристической организации (ЮНВТО) утверждают, что туризм с каждым годом набирает обороты. По данным по-

следнего исследования этой организации, только с января по апрель 2013 года во всем мире совершили путешествия 298 миллионов туристов. Это на 12 миллионов больше, чем было зафиксировано за аналогичный период прошлого года.

Рынку международного туризма удалось сохранить относительную устойчивость за 2013-2014 г.г., несмотря на слабый экономический рост, макроэкономическую напряженность и высокий уровень безработицы во многих странах. Туризм, по-прежнему, остался одной из важных отраслей, поддерживающих экономику и занятость во многих странах.

Как и в предыдущих годах, сфера туризма развивалась, наблюдался её рост в общем объеме мирового ВВП. Причем рост опережает отрасли производства, финансовые услуги и розничную торговлю. Более того, за счет туристической деятельности в мире в 2013 году было создано свыше 4 млн. новых рабочих мест.

В 2013 году в структуре туристических поездок наибольший удельный вес заняли путешествия и отдых, а также бизнес – поездки.

Такой весомый вклад в структуру бизнес – поездок говорит о положительном моменте. Бизнес-туризм – важный сегмент рынка с точки зрения стратегии увеличения въездного туризма. Соответственно, это важно учитывать при составлении карт инвестиционной привлекательности региона, стратегий развития и прочих программных документов регионального значения. Также, чем больше деловых контактов имеет регион и чем, стало быть, больше он привлекает к себе внимания иностранного бизнеса, тем выше его возможности относительно расширения спектра въездного туризма.

Сводные данные Ростуризма, Погранслужбы, ФМС, Росстата и Ассоциации туроператоров России (АТОР) показывают по итогам 2013 года значительный рост выездного туризма как в количественном (на 71%), так и в денежном выражении (на 3090,8 млрд. долл.). Из 54 принимающих российских туристов стран лишь две показали отрицательную динамику – Китай и Израиль. Рекордсменами же стали Финляндия и Греция, выросшие на 82 и 68%, соответственно. По данным Всемирной туристской организации, по показателю расходов на выездной туризм Россия уступила лишь самому крупному выездному туристическому рынку – китайскому. Расходы китайцев на международные туристические поездки на 28% превысили показатель 2012 года и составили 102 млрд. долларов, почти вдвое больше расходов россиян.

Устойчивость рынка туризма в 2013 году остается довольно высокой, несмотря на сложные экономические условия. Однако рост в течение года происходит медленнее, чем это было в 2012 году. Этому способствует замедление экономики в целом.

Угроза терроризма постоянно существует и не только на политическом уровне, но и на промышленном и общественном уровнях. Это отразилось и на туризме. Несмотря на все упрощения, использование элек-

тронных документов, на пунктах досмотра по-прежнему длинные очереди, и досмотр занимает длительное время.

Россия располагает огромным потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма.

Если брать внутренний турпоток, то в 2013 г. он составил 32 млн чел. Самыми востребованными направлениями оказались курорты юга, где ведущее место занимают пляжный туризм – 38% турпотока, культурно-познавательный туризм – 20%, деловой и оздоровительный туризм. Большие перспективы имеют сельский и круизный туризм.

В 2013 г. рейтинг стран по росту затрат на отпуск за границей возглавила Российская Федерация. За первые девять месяцев 2013 года российские туристы увеличили свои траты на отдых почти на 30% – до 43 млрд долл. Как отмечает Всемирная организация по туризму при ООН, за счет столь резкого роста расходов на путешествия Россия вырвалась вперед и в другом рейтинге. Она поднялась с 12-го места в 2000 г. на пятое в 2012 г. в списке стран, где на отпуск выделяют больше всего денег.

Иностранные туристы расходуют в России большие суммы денег. В Москве, например, в среднем каждый иностранный турист приносит доход в среднем около 1 тыс. долл. Это сравнительно небольшая сумма могла бы быть увеличена, если бы уделялось больше внимания развитию индустрии туристических услуг.

Самым посещаемым регионом мира, как и в прошлом году, остается Европа. Центральная и Восточная Европа приняли за январь-сентябрь 2013 г. на 7% больше туристов, чем в прошлом году, Южная Европа может похвастаться шести процентным приростом.

Несмотря на негативные тенденции развития туризма в России, Международная туристическая организация (ЮНВТО) в своем прогнозе («Туризм: панорама 2020») отводит России почетное девятое место, причём, как по въездному, так и по выездному туризму. ЮНВТО в своих прогнозах исходила не только из постоянно растущего интереса к нашей стране, но и учитывала перемены в экономической и социальной жизни, происходящие в России в последние годы.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. от 03.05.2012) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».
2. Бурланков С.П. Современный туристский рынок и перспективы его развития / С.П. Бурланков, И.В. Захватова // Экономика. Управление. Право. - 2011. - № 4. - С. 7-10.
3. Денисенко М.Н. / Туризм: Учеб. пособие / Под ред. Осьмовой М.Н., Бойченко А.В. – Москва: ИНФРА – М, 2012. – 851 с.
4. Корзун Р.М. Международный туризм //«Экономика АПК: проблемы и решения». 2012. – 673 с.
5. Рожкова Н. Туристские услуги на международном уровне. Проблемы конкурентоспособности России на мировом туристском рынке //

РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. - № 1. – С. 184-186.

6. Таранова И.В. Международный туризм в России : проблемы и перспективы // Альм. соврем. науки и образования. - 2012. - № 12. - С. 158-159.

7. Итоги летнего туристического сезона // ВЦИОМ. Всероссийский центр изучения общественного мнения. 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113104> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 21.02.2015).

8. Муравьева А.В. Обзор туристического рынка в России // Наука-RASTUDENT.RU. – 2014. – No. 9 (09-2014) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nauka-rastudent.ru/9/1995/> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 07.02.2015).

9. Рынок международного туризма: основные тенденции 2013 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://провэд.рф/analytics/research/7035-turizm.html> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 06.03.2015).

10. Сайт Всемирной Туристской Организации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www2.unwto.org/> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 14.02.2015).

11. Сайт Ассоциации Туроператоров России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.atorus.ru/tourofice> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 12.03.2015).

12. Сайт РОСТУРИЗМ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 21.02.2015).

УДК 657.9

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ
К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
ПРЕДПРИЯТИЙ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

И.Е. Макарова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Концептуальной основой, определяющей эффективность функционирования и использования основных средств (ОС) в хозяйственной деятельности субъекта, являются особенности их учета. Надлежащая организация учета основных средств способствует получению достоверных све-

дений о данных активах и их структуре. В связи со сближением российской системы бухгалтерского учета (РСБУ) и международных стандартов финансового учета и отчетности (МСФО) данный аспект приобретает все большую популярность в научных кругах и освещается теоретиками и практиками в области бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет основных средств в отечественной практике регулируется следующими нормативными документами: Гражданский кодекс РФ, части 1 и 2, Налоговый кодекс РФ, часть 2, глава 25, Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г., Положение по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств», Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств.

Законодательное регулирование основных средств в международной практике выглядит следующим образом: МСФО 16 «Основные средства», МСФО 17 «Аренда», МСФО 40 «Инвестиционное имущество», МСФО 23 «Затраты по займам», МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Представим сравнительный анализ отечественного и зарубежного учета основных средств (табл. 1).

Анализируя параметры сравнения учета основных средств, отметим, что наряду с аналогичными подходами наблюдаются специфические особенности. Например, в вопросах учета амортизации в отечественном учете отсутствуют такие термины, как: амортизационная, справедливая и возмещаемая стоимости, что приводит к неоднозначному пониманию начисления амортизационных сумм [4].

В соответствии с МСФО 16 «Основные средства», трактовка представленных терминов выглядит следующим образом.

1. «Амортизируемая стоимость» – первоначальная стоимость за вычетом ликвидационной.
2. «Возмещаемая стоимость» – сумма, ожидаемая к получению от эксплуатации (продажи) актива.
3. «Справедливая стоимость» – сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами.

Представим рекомендации по совершенствованию отечественной и международной практики основных средств с целью создания идеальной модели данного объекта учета.

Отечественная практика учета основных средств.

1. Необходимость дисконтирования платежей по приобретению основных средств в рассрочку обуславливается фактическим снижением стоимости будущих поступлений. Определение первоначальной стоимости по номиналу не позволит достоверно рассчитать фактическую стоимость объектов основных средств на данный момент времени.

2. Совершенствование законодательной базы в части разработки и утверждения зарубежного аналога-стандарта МСФО 41 «Сельское хозяйство» выглядит обоснованным с позиции обеспечения необходимой аналитики отражения в учете биологических активов. Отражение в отечествен-

ной практике таких активов в составе основных средств и запасов не позволит произвести анализ их движения за анализируемый период.

Таблица 1

Параметры сравнения отечественного и зарубежного учета основных средств

Параметр сравнения	РСБУ	МСФО	Комментарии
1	2	3	4
Нормативная база	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»	МСФО 16 «Основные средства»	Аналогичная регламентация
Обоснование термина	Имеется	Имеется	Совпадает
Стоимостные ограничения	Могут быть установлены учетной политикой	Не установлены	Различие в учете
Определение срока полезного использования	Самостоятельное определение	Самостоятельное определение	Аналогичные подходы, но в РСБУ – нормы амортизации
Пересмотр срока полезного использования	По мере принятия решений руководством	В конце каждого года	В РСБУ отчисления могут быть занижены
Критерии признания	4 критерия	2 критерия	В РСБУ больше критериев признания
Учет не крупного оборудования	Возможность учета в составе МПЗ	Регламентация отсутствует	Различие в учете
Принятие к учету	Первоначальная стоимость	Первоначальная стоимость	Совпадает
Начисление амортизации	С первого числа следующего месяца	В момент эксплуатации	Отличен период начисления
Продажа основных средств	Нет стандарта	МСФО 5	В РСБУ – отсутствие намерений
Биологические активы	Нет стандарта	МСФО 41 «Сельское хозяйство»	В РСБУ – ОС и запасы, в МСФО – отдельно
Право собственности	Наличие документов о гос. регистрации	Не является ключевым аспектом	Разные подходы к принятию объектов
Платежи в рас-срочку	Первоначальная стоимость по номинальной величине	Принцип дисконтирования	Различие в итоговой стоимости объекта
Переоценка	Индексация и прямой пересчет	Справедливая стоимость	Необходимо введение в РСБУ понятия справедливой стоимости
Начисление амортизации	4 метода	3 метода	В РСБУ понятие справедливой стоимости
Консервация ОС	Приостановление амортизации	Непрерывное начисление	Различие в итоговой сумме амортизации

Проверка на обесценение	Рекомендация (нет отдельного ПБУ)	Обязанность (МСФО 36)	Различные подходы
Определение амортизируемой суммы	Амортизируемая стоимость равна первоначальной стоимости	Первоначальная стоимость минус ликвидационная стоимость	Подход к определению амортизируемой суммы различен

3. Введение термина «Справедливая стоимость» в отечественную систему учета позволит производить наиболее достоверную оценку фактической стоимости объекта. Для определения текущей стоимости объекта в отечественной практике используется термин «Рыночная стоимость».

4. Амортизационные суммы, исчисляемые в следующем месяце за месяцем принятия к учету, снижают фактический показатель изношенности объекта.

5. Пересмотр срока полезного использования объектов основных средств необходим для недопущения необоснованного списания или нерентабельной эксплуатации оборудования.

Международная практика учета основных средств.

1. С целью обеспечения необходимой вариативности и выбора наиболее рационального способа начисления амортизации в зависимости от цели управления необходимо расширить перечень методов начисления амортизационных сумм.

2. Принципы документального оформления права собственности игнорированы международным законодательством, т.е. поступление оправдательных документов не является ключевым аспектом владения объектом основных средств. Данное обстоятельство способствует некорректному ведению учета основных средств.

3. Эксплуатируемое в процессе хозяйственной деятельности оборудование не всегда целесообразно отражать в учете в составе основных средств. Например, запчасти и комплектующие служат для воссоздания комплексно сочлененного объекта основных средств, а не для фактического производственного процесса.

4. Установление, утверждение и использование амортизационных норм в зарубежном законодательстве будет способствовать своевременному определению срока обновления оборудования.

5. Определение критериев отнесения активов в состав основных средств будет способствовать разграничению последних и материально-производственных запасов. Отсутствие стоимостного критерия побуждает к отражению в учете незначительного оборудования, эксплуатация которого ставит под сомнение извлечения будущих экономических выгод.

Таким образом, следует отметить, сравнительный анализ отечественной и международной практики учета позволил сформулировать проблемные места учета основных средств и недоработки в системе их законодательного регулирования.

В связи с этим, приведенный перечень мероприятий будет способствовать совершенствованию бухгалтерского учета основных средств.

1. Список используемой литературы:

2. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01"

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства" (ред. от 17.12.2014).

4. Бендерская О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов / О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.

5. Болтунова Е.М., Навасардян А.А. Национальные и международные стандарты учета основных средств // Материалы III-й Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века». – Ульяновск, 2010. – С. 197-202.

6. Елисеева А.А. Новое в ПБУ: Учет основных средств // Молодой ученый. – 2013. – № 12.- С. 282-283.

УДК

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Ю.В. Маматова, старший преподаватель

Губкинский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия

Не секрет, что администрация организации зачастую задумывается о том, как бы снизить налоговое бремя. Вместе с тем, способом для такого снижения законным способом может стать налоговая оптимизация. Ведь, государство не запрещает уменьшать налоги способами, не противоречащими Налоговому кодексу или другому законодательному акту. Главный бухгалтер может организовать ведение бухгалтерского и налогового учета таким образом, чтобы получать максимальный финансовый результат, то есть платить меньше налогов. То же самое относится и к платежам по страховым взносам во внебюджетные фонды. Важно отметить, что право на законное уменьшение обязательных платежей подтверждает и Конституционный суд РФ в постановлении от 27 мая 2003 г. № 9-П.

Возможные пути оптимизации налогообложения представлены на рисунке 1.

Итак, во-первых, как минимум, важно научиться не переплачивать налоги и страховые взносы. Для этого надо привести учет в порядок, сде-

лать его актуальным всем законодательным изменениям. Важно постоянно отслеживать налоговый календарь, чтобы не пропустить сроки уплаты налогов.

Во-вторых, нужно уделить должное внимание вопросам формирования учетной политики, так как именно грамотно составленная учетная политика – основа построения системы налоговой оптимизации. От утвержденных в учетной политике форм первичных документов до перечня расходов, способов начисления амортизации по основным средствам и проведения их переоценки – все это в той или иной мере может повлиять на суммы уплачиваемых налогов.



Рисунок 1. Пути оптимизации налогообложения

В-третьих, следует помнить о возможности использования налоговых льгот. Статья 56 НК РФ содержит определение понятия «налоговые льготы». Это преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков, включая возможность не уплачивать налог либо уплачивать его в меньшем размере. Немалую долю налоговых льгот предоставляют компаниям местные законы, о которых налогоплательщики могут даже не знать. И маловероятно, что налоговые инспекторы сами подскажут платить меньше налогов.

Законодательство предусматривает для компаний несколько видов преференций. Их можно разделить на три категории: налоговые освобождения, налоговые скидки и отсрочка (рассрочка) налогов.

Налоговые освобождения (помимо самих налоговых льгот) – это:

- налоговая амнистия (освобождение компании, совершившей налоговое правонарушение, от штрафов; в статье 59 НК РФ частично описано, какие условия могут привести к налоговой амнистии);
- налоговые изъятия, при которых из-под налогообложения выводятся отдельные элементы налога (такие льготы предоставляются органи-

зациям нечасто, за какие-то серьезные заслуги перед государством, например, за развитие важного социального проекта);

– налоговые каникулы – это полное освобождение от налогообложения на какой-то период времени.

Налоговые скидки – это понижение налоговых ставок.

В-четвертых, для оптимизации налогов важно правильно организовать сделки. Анализ различных видов договоров позволяет снизить возможные налоговые последствия.

И, наконец, в-пятых, на наш взгляд, следует задуматься о внедрении налогового контроля. Главный бухгалтер и финансовый директор анализируют налоговые платежи на предмет возможных ошибок в части переплаты или, наоборот, неправильной уплаты. Функции внутреннего налогового контроля – выработать и оценить управленческие решения исходя из целей налоговой оптимизации.

Внутренний налоговый контроль – это выбор методов оптимизации и постоянное отслеживание правильности использования этих методов. Налоговый менеджмент анализирует не только будущие налоговые платежи, но и сопоставляет их с прошлыми показателями. Сотрудники, ответственные за налоговую оптимизацию, должны знать о том, какие методы оптимизации раньше использовались в компании и какие из них принесли наибольший эффект.

Рассмотрим более подробно вопрос расчет налоговой нагрузки на организацию.

Налоговая нагрузка – это отношение суммы денежных средств, которую компания уплачивает в виде налогов, страховых взносов и таможенных пошлин, к общей выручке. Налоговую нагрузку рассчитывают как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата). При расчете налоговой нагрузки в сумму уплаченных налогов, взносов и пошлин правильнее включать и все недоимки, которые насчитали инспекторы. Суммы штрафов и пеней также должны входить в расчет налогового бремени предприятия для получения полной картины.

Если налоговая нагрузка у компании около 10 процентов, то можно не искать специальных методов налоговой оптимизации. Если 20–35 процентов, то подойдут немасштабные методы оптимизации. Например, более тщательный выбор контрагентов во избежание потери вычетов по НДС.

Если же доля обязательных платежей в выручке компании 40 процентов и выше, то стоит пригласить профессиональных налоговых консультантов для разработки системы оптимизации.

Налоговая служба ориентируется на показатели налоговой нагрузки. Есть важный приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@. В приложении № 3 к этому приказу работники налоговых служб показывают рассчитанную ими среднюю налоговую нагрузку по отраслям. Надо пони-

мать, что если у компании налоговая нагрузка будет существенно ниже представленных там показателей, тогда есть большие шансы получить выездную проверку.

Далее поговорим о том, какие основные этапы включает в себя налоговая оптимизация деятельности уже существующей компании.

Первый этап. Определение налоговой нагрузки на предприятие и решение о том, какие методы оптимизации стоит выбрать.

Второй этап. Поиск возможностей использования налоговых льгот. Составляется план их использования по всем видам налогов или по страховым взносам.

Третий этап. Выбор системы оплаты труда и эффективных форм сделок.

Создается так называемое договорное поле – правила работы с договорами. Определяются возможные формы сделок и составляется журнал типовых хозяйственных операций: сделки купли-продажи, арендные отношения, подряд и т. п.

Таким образом, бухгалтерия будет оценивать налоговые последствия каждого вида сделок еще до того, как они будут заключены.

Журнал типовых хозяйственных ситуаций послужит основой для ведения налогового и бухгалтерского учета, сопряженных с каждым конкретным видом сделок.

Четвертый этап. На этом этапе непосредственно разрабатывается система налоговой оптимизации.

Бухгалтерия составляет анализ возможных налоговых рисков и ситуаций, выводятся возможные финансовые показатели с возможными штрафами по налогам и страховым взносам.

Таким образом, бухгалтер перед заключением сделки обязательно должен предпринять следующие действия:

- проверить контрагента на сайте ФНС России в разделе «Электронные сервисы» – «Проверь себя и контрагента». Там можно удостовериться, внесен ли контрагент в ЕГРЮЛ и не является ли его адрес «массовым». Лучше сделать и сохранить скрин-шот страницы, которую выдает по запросу сервис налоговой службы;

- запросить у контрагента копии учредительных документов. Обычно мало кто из контрагентов сразу соглашается на это, ссылаясь на коммерческую тайну. Но стоит настоять. Федеральная налоговая служба в письме от 11 февраля 2010 г. № 3-7-07/84 говорит о том, что информация, содержащаяся в учредительных документах, не является коммерческой тайной. Следовательно, компания имеет полное право запрашивать у контрагентов копии учредительной документации;

- запросить у контрагента копию свидетельства о постановке на учет и ряд других документов. В письме № 3-7-07/84 налоговая служба отмечает, что ничто не запрещает компании обратиться к контрагенту с просьбой о предоставлении копии свидетельства о регистрации в ЕГРЮЛ,

свидетельства о постановке на учет, лицензий, приказов, подтверждающих право руководителя подписывать документы, информацию о том, не привлекался ли он к налоговой или административной ответственности.

Список используемой литературы:

1. Налоговый кодекс РФ. Часть II: федер. закон от 05.08.2000. № 117-ФЗ [принят Гос. Думой 19 июля 2000] // Консультант Плюс: комплексная справ. правовая система [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». - Электрон.дан. - [М.]. - URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2>, свободный. - Загл. с экрана. - Яз.рус. - (Дата обращения: 27.03.2015).

2. Ровенских В.А. Методика расчета налоговой нагрузки на примере ООО «Южремонт» / В.А.Ровенских, И.А.Слабинская // Белгородский экономический вестник. – 2013. – №1/69. – С.109-113.

3. Слабинская И.А. Значение налогового анализа в современной экономике / И.А.Слабинская, В.А.Ровенских // Научно-теоретический журнал «Вестник БГТУ им. В.Г.Шухова». – 2013. – №4. – С.101-105.

УДК 330:336.71

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-БАНКИНГА В РОССИИ

Е.С. Мандрик, студентка, 5 курс

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

История развития системы онлайн-банкинга берёт своё начало в 80-х годах прошлого столетия в США. Данная система позволяла проверять вкладчикам свои счета, подключаясь к компьютеру банка через телефон. Впервые услуга перевода денежных средств со счетов была введена в 1994 году в США Стэнфордским федеральным кредитным союзом, а уже в 1995 году был создан первый виртуальный банк - «Security First Network Bank». Однако данный проект получил недоверие среди потенциальных клиентов. В настоящее время в странах западной Европы и Америки услугами онлайн-банкинга пользуются около 90 % взрослого населения.

В России услуга онлайн-банкинга впервые появилась в 1997 году. «Гута-Банк» запустил услугу «Телебанк», позволяющую клиентам банка управлять своими счетами дистанционно по телефону, набирая в тоновом режиме цифровые команды.

Онлайн-банкинг - это набор сервисов дистанционного самообслуживания, позволяющих управлять всеми своими счетами из любой точки ми-

ра, при наличии лишь телефона или доступа к сети Интернет. В состав онлайн-банкинга в России входят:

1) интернет-банкинг (e-banking) - технология удалённого доступа к банковским счетам, предоставляющая возможность получения всего основного спектра услуг банка при помощи сети Интернет;

2) телефонный (мобильный) банкинг - технология, позволяющая осуществлять операции по счёту и получать информацию относительно его состояния посредством использования мобильного телефона;

3) SMS-банкинг - технология, предлагающая надёжный и удобный способ получать информацию о движении средств на счетах, а также мгновенные подтверждения о проведенных операциях с помощью SMS-сообщений;

4) интернет-трейдинг – технология, заключающаяся в предоставлении физическим лицам доступа к международным валютным и фондовым рынкам.

В России онлайн-банкинг не так популярен, как в других развитых зарубежных странах. В настоящее время в нашей стране интернет-банкингом пользуются 15,4 млн человек - это 55% всех активных интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в российских городах с населением от 100 тысяч жителей. Наибольшее проникновение интернет-банкинг получил в Москве - 63% московских интернет-пользователей имеют доступ хотя бы к одному интернет-банку. Почти половина пользователей начали пользоваться интернет-банком в 2010-2013 годах. Темпы развития интернет-банка достаточно высокие, на данный момент аудитория интернет-банкинга увеличивается на 15-20% в год. Однако по прогнозам, прирост активной аудитории в интернет-банке будет около 40-50% в год.

Используя системы онлайн-банкинга, российские банки стараются соответствовать международным критериям интернет-банкинга. Лидером является «Сбербанк России» с программой «Сбербанк Онлайн». Им пользуются 3 из 4 пользователей интернет-банкинга. У «Сбербанк Онлайн» также и самая большая доля эксклюзивной аудитории - 46% его пользователей не пользуются другими интернет-банками. Однако и другие участники рынка стараются не отставать. Так, в совокупности аудитория интернет-банков «Альфа-Банка», «ВТБ 24», «Русского Стандарта» и «Тинькофф Кредитные Системы» составляет 38% всех российских пользователей интернет-банкинга. Вместе со «Сбербанк Онлайн» пятёрка наиболее популярных интернет-банков охватывает почти 90% пользователей интернет-банкинга. Именно эти интернет-банки формируют мнение об интернет-банкинге, пользовательские привычки и ожидания.

Благодаря Интернету взаимосвязь клиент-банк становится более оперативной, что позволяет также дифференцированно работать с заказчиком в зависимости от индивидуальных предпочтений, склонности к риску и формирования портфеля клиента. А развитие информационных техноло-

гий позволяет в значительной степени сократить дистанцию между производителем и потребителем банковских услуг, существенно обостряет межбанковскую конкуренцию, а, следовательно, способствует развитию банковского обслуживания, как в количественном, так и в качественном аспекте.

Основными операциями, совершаемыми с помощью услуги онлайн-банкинга, являются:

- 1) погашение кредита и оплата счёта;
- 2) открытие депозита;
- 3) перевод денежных средств между своими счетами;
- 4) совершение платежей на адрес юридических лиц;
- 5) получение выписок по счетам;
- 6) перевод средств на определённые счета банков;
- 7) получение информации о действиях на свой e-mail;
- 8) получение информации о количестве денежных средств на счетах.

В 2013 году 35,3% от общего количества банковских платежей клиентов-физлиц было совершено через сеть Интернет (рост на 4,9% по сравнению с 2012 годом). Доля данных транзакций в общем объеме платежей физлиц составила 15,3% (1,1 трлн руб. в абсолютном выражении) за 2013 год, превысив аналогичный показатель предыдущего года на 3,6%.

Рост проникновения услуг интернет-банкинга обусловлен развитием технологической базы банков и популяризацией их дистанционных сервисов посредством новых каналов распространения информации. Интеграция некоторых систем интернет-банкинга с социальными сетями и видеохостингами обеспечила привлечение части интернет-аудитории, не имевшей непосредственной заинтересованности в банковских услугах. Консервативные в отношении клиентской базы банки делают ставку на развитие функциональных возможностей систем, расширяя спектр транзакций, доступных для дистанционного осуществления.

Устойчиво растёт доля систем интернет-банкинга, в которых пользователю доступны такие виды онлайн-платежей, как налоговые платежи, штрафы ГИБДД, оплата услуг ЖКХ, железнодорожных и авиабилетов, пополнение счета в системе электронных денег и погашение кредитов в других банках.

Более реалистичной задачей выступает распространение мобильного банкинга. Пользователи 73% (против 57% годом ранее) исследованных систем могут получить доступ к ним через приложение для мобильного телефона или одной из наиболее популярных мобильных платформ. Со значительным отрывом лидируют приложения для iPhone и Android. Однако рынок мобильного банкинга ещё далёк от насыщения.

В тоже время предоставляя клиентам услуги дистанционного обслуживания, банки должны позаботиться о безопасности потенциальных пользователей. Выделим основные характеристики, которые стоит учитывать при оценке системы интернет-банкинга.

1. Стоимость обслуживания. Для доступа к системе интернет-банкинга необходимо открыть расчётный счёт и оформить дебетовую карту. Стоимость обслуживания варьируется, однако есть финансовые учреждения, которые предоставляют данную карту бесплатно.

2. Функциональные возможности. Следует обратить внимание на состав контрагентов, которым возможно перечислять средства без комиссии. Некоторые банки не поддерживают оплату услуг ЖКХ и телекоммуникационных компаний регионального масштаба.

3. Уровень защиты. Важно знать использует ли банк защищенное соединение https, и подтверждение транзакций с помощью разовых паролей, предлагает ли банк функцию SMS-уведомлений о выполняемых операциях и сколько стоит подключение данной услуги.

4. Размер лимитов на проводимые операции.

5. Удобство интерфейса.

6. Поддержка клиентов.

Таким образом, определение основных возможностей и особенностей интернет-банкинга позволяет утверждать, что он является самым перспективным и быстрорастущим сегментом банковской деятельности. При этом рынок систем интернет-банкинга в России продолжает расти, не уступая по функциональности системам западных банков.

Дальнейшее развитие интернет-банкинга в России будет обусловлено несколькими глобальными факторами. Во-первых, наличием общедоступного широкополосного доступа к сети Интернет в регионах. Во-вторых, ростом уровня финансовой грамотности населения. В-третьих, развитием законодательства в области электронного документооборота.

Рассмотрим основные тренды и проблемы развития данного сегмента рынка на ближайшие годы.

1. Борьба с ограничениями программных платформ. В интерфейсах даже лучших российских интернет-банков можно встретить интерфейсные решения, которые абсурдны с точки зрения конечного пользователя, но диктуются ограничениями разной степени жесткости со стороны программных модулей и платформ. Например, разделение в интерфейсе переводов по банковским реквизитам и переводов между картами. У пользователя первичные категории выбора - себе/другому лицу и внутри банка/в другой банк, а не идентификатор получателя платежа или тип источника средств или функция сохранения в шаблоны платежей по штрафам ГИБДД. С точки зрения пользователя абсурдно, учитывая, что идентификатор платежа - номер постановления об административном правонарушении - при каждом последующем платеже будет отличаться.

Преодоление этих ограничений и создание интерфейсов от потребностей пользователя, а не от возможностей платформ и удобства разработки - важное изменение идеологии, которое разворачивалось последние 2-3 года и продолжится в 2014-2015 годах.

2. Преодоление предела масштабирования платежных функций. Расширение платежных возможностей для пользователей интернет-банков путем добавления новых контрагентов в список возможных платежей достигло своего предела. Пользователи не понимают, какие возможности платежей им предлагает интернет-банк, глядя на длинный список ничего не значащих названий контрагентов. Особенно заметной эта проблема стала при оплате государственных, муниципальных и коммунальных услуг, в которых название контрагентов либо незнакомы пользователям, либо конфликтуют между собой. Дальнейшее расширение платежного функционала возможно только путем перехода от парадигмы «выбор контрагента» к парадигме «выбор услуги» с удобным нелинейным поиском услуг.

3. Развитие сервисов анализа и планирования личных расходов. 3 из 5 самых популярных интернет-банков уже имеют PFM-функциональность. Проблема распространения PFM при этом кроется не в инструменте, а в отсутствии культуры управления деньгами у населения.

4. Интеграция с государственными и муниципальными услугами. Примеры интеграции, которые можно сейчас наблюдать в отдельных интернет-банках, оставляют желать лучшего, как с точки зрения технической проработки, так и с точки зрения понятности для конечного пользователя.

5. Информационная поддержка.

6. Интернет-банкинг как электронный кошелек. В нескольких российских интернет-банках уже заявлена возможность подключения карт сторонних банков, с которых пользователь затем может переводить средства и проводить платежи. Учитывая большую конкуренцию между интернет-банками и сильное пересечение аудиторий отдельных интернет-банков можно ожидать, что такая функция (свойственная прежде всего электронным кошелькам: Яндекс.Деньги, VISA Qiwi Wallet и другим) станет важным элементом перетягивания средств и платежной активности из одного банка в другой.

В заключение хотелось бы сказать о перспективах развития данного сегмента рынка. Основной движущей силой, влияющей на дальнейшее продвижение и модернизацию систем дистанционного банковского обслуживания, является политика государства, нацеленная на сокращение оборота наличных денежных средств. Реализация данной программы неизбежно приведет к более активному использованию банковских карт в расчетах за товары и услуги. Как следствие, у банков появится подробная информация обо всех финансовых операциях большинства клиентов, а у клиентов, соответственно, потребность эту информацию анализировать. Таким образом, со временем, системы интернет-банкинга могут превратиться в программы управления семейным бюджетом с возможностью постатейного анализа расходов и формирования лимитов для каждого члена семьи.

Список используемой литературы:

1. Интернет-банкинг в России: история возникновения, возможности современных систем, перспективы развития. [Электронный ресурс] - Ре-

жим доступа: <http://mir-procentov.ru/obzory-bankovskih-produktov-i-uslug> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 05.02.2015).

2. Интернет-банкинг в России: клиент всегда прав. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.banki.ru> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 27.02.2015).

3. Онлайн-банкинг как будущее банковского сектора. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.asks.ru> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 04.03.2015).

4. Онлайн-банкинг – информация к сведению. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.asks.ru> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 09.02.2015).

5. Развитие интернет-банкинга в России. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.bankingtips.ru> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 05.02.2015).

6. Internet Banking Rank 2014. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.banki.ru> - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 21.02.2015).

УДК 330.35:338.262

ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯ РФ

Е. Мандрик, студентка 5-го курса

Научный руководитель: П.Н. Тупикин, канд.экон.наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Первые санкции против РФ были введены 6 марта 2014 г. и имели символический характер, следующие ограничения стали более существенными.

С начала 2014 г. обменный курс наличного рубля к доллару США вырос с 32 руб. 65 коп. до 61 руб. 87 коп., евро с 45 руб. 50 коп. до 69 руб. 11 коп. [1] Фундаментальных факторов поддержки рубля на сегодняшний день не рассматривается, а значит, наша валюта будет дешеветь.

Российские банки: «Сбербанк России», «ВТБ», «Газпромбанк», «Россельхозбанк», «Банк Москвы» и «Внешэкономбанк» - попали под секторальные санкции, которые запрещают привлекать средне- и долгосрочное финансирование в Евросоюзе и США. Последствия ограничений – удорожание фондирования для российских банков и организаций.

С декабря 2014 г. ЦБ РФ был вынужден резко поднять ключевую ставку до 17%, чтобы остановить панику на рынке из-за девальвации руб-

ля. В конце января ЦБ снизил уровень ключевой ставки до 15% [3] К концу I квартала 2015 г. инфляция может подскочить до 10% в результате девальвации рубля. [2]

Валютные резервы ЦБ РФ так же сократились с начала 2014 г. до \$459,9 млрд. Произошло падение доли иностранных инвестиций на российском банковском рынке. Так, количество банков с иностранным капиталом за I полугодие 2014 г. сократилось со 122 до 117, а доля данных банков в активах банковского сектора с 15,3% до 14,4%. [2]

Произошла временная блокировка международными платежными системами «Visa» и «MasterCard» безналичных платежей по картам клиентов банков «Россия», «СМП» и их дочерних структур. Это послужило началом для создания национальной платежной системы, первые платежные карты которой должны появиться в середине 2015 г.

Цены на нефть вплотную приблизились к критическому уровню в 60 долларов за баррель. Эффект от санкций на сырьевую, добывающую, перерабатывающую промышленность и машиностроение имеет более долгосрочный характер, и может проявиться спустя некоторое время. На полное самообеспечение стройматериалами Россия может перейти в короткие сроки. Станкостроения и электронного машиностроения в РФ практически нет. Заводы перевооружаются в основном за счёт импортных станков. Серьёзные проблемы обостряются с фармацевтической промышленностью. После введения ответных санкций со стороны РФ, начался рост цен на продукты питания. Объём инвестиций в российскую недвижимость за I полугодие 2014 г. снизился на 59 % по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. Произошёл рост ставок по ипотечным кредитам и увеличение требований к качеству заемщиков, тем самым сокращая объём предоставляемых рублевых кредитов.

В РФ в 2015 г. будет создан антикризисный фонд для оказания помощи компаниям, пострадавшим от санкций. Замораживание пенсионных накоплений позволит направить 309 млрд. руб. в резерв. Одна из главных задач - найти направления по замещению санкционно-запрещённой продукции. Поэтому становится все более актуальным вопрос партнерства с Китаем.

Для выхода из кризиса необходимо осуществление реформы системы налогообложения по направлениям: установление минимальных таможенных пошлин на импорт производственных машин и оборудования; освобождение от налогов на имущество и на прибыль научно-производственных предприятий, доля доходов от разработки и внедрения инновационных технологий которых более 70%; стимулирование развития регионов за счёт закрепления значительной части налогов в бюджете субъекта по месту деятельности; предоставление налоговых каникул новым предприятиям. [5]

В целях повышения доступности финансовых ресурсов для инвестиций в модернизацию производственных предприятий предлагается внести

изменения в государственную финансовую политику: предоставление государственных гарантий по коммерческим кредитам, направленным на инвестирование в средства производства; субсидирование до 50 % доли процентных платежей по кредитным ресурсам, использованным на инвестирование в производственные мощности, в случае создания новых рабочих мест, увеличения производительности труда в рамках хозяйствующего субъекта; снижение Центральным банком РФ стоимости предоставления финансовых ресурсов коммерческим банкам при условии инвестирования средств в «длинные позиции» в производственном секторе пропорционально увеличению объемов долгосрочного кредитования. [4]

Перечень предлагаемых направлений государственного вмешательства в экономику с целью ее модернизации и стимулирования экономического роста не является исчерпывающим, но представляется приоритетным.

Помимо этого сами хозяйствующие субъекты должны сформировать комплексную систему управления финансово-хозяйственной деятельностью отвечающей требованиям обеспечения экономической безопасности.

Комплексный подход предполагает рассмотрение не отдельных элементов системы, а всей их совокупности в целостности, единстве и взаимодействии, определяя необходимость учета менеджментом в управлении организацией всех аспектов функционирования, учитывая факторы внешней и внутренней среды.

Экономическая безопасность организации – это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, формируемое руководством и коллективом предприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического направлений. По нашему мнению идеальной основой для реализации задачи руководства предприятия по обеспечению экономической безопасности может стать внедрение в практику управления деятельностью организации методики бюджетирования. В связи с тем, что организация (предприятие) является сложной социально-экономической системой, то эффективное обеспечение его экономической безопасности должно основываться на комплексном подходе к управлению его экономическим состоянием, определяющим его жизнеспособность.

Список используемой литературы:

1. Как западные санкции повлияли на экономику России [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://finliga.com>. - Загл. с экрана.
2. ЦБ признал негативное влияние санкций на российские банки [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.banki.ru>. - Загл. с экрана.
3. Центр информации. Ставка рефинансирования ЦБ РФ на сегодня 2014. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.assessor.ru>. - Загл. с экрана.
4. Тупикин П.Н. Методика бюджетирования как инструмент учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности организации

// Інформаційна та економічна безпека : матеріали Міжнародної наук.-практ. інтернет-конференції – X. : ХІБС УБС НБУ, 2014. [электронный ресурс]. http://khibs.edu.ua/c.php?nm=1003&id_punkt=56

5. Тупикин П.Н. Модернизация экономики – дело государственное! // Белгородский экономический вестник. 2014. № 1 (73). С.14-18.

6. Тупикин П. Н. Проблемы и перспективы развития экономического потенциала регионов УФО, СФО и ДВФО должны решаться на государственном уровне. Белгородский экономический вестник. 2014. №3 (75). С. 205-2015.

7. Тупикин П.Н. Аудит эффективности в управлении хозяйствующим субъектом / В сборнике: Научно-технологические инновации Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. Белгород, 2014. С. 349-353.

8. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. - 245 с.

УДК 33.338

ЭКОНОМИКА АЛТАЙСКОГО КРАЯ: СОСТОЯНИЕ И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ

М.В. Мартенс, студентка 1-го курса, Т.Г. Елистратова, к.э.н.

Научный руководитель: Т.Г. Елистратова, канд. экон. наук

Финансовый университет при Правительстве РФ

(Барнаульский филиал), г. Барнаул, Россия

Экономика Алтайского края представляет собой многоотраслевой комплекс. Основными отраслями хозяйства являются промышленность, сельское и лесное хозяйство, розничная и оптовая торговля, которые в совокупности составляют 55% валового регионального продукта. Промышленность является базовой отраслью экономики края, формирующей почти четверть добавленной стоимости региона, в ней занято свыше 16% трудовых ресурсов. Алтайский край является также аграрным регионом: 18 % в структуре валового регионального продукта приходится на сельское хозяйство, в отраслях которого занято 20,4% населения.

Социально-экономическое развитие края в 2014 году происходило в условиях внешнеполитической напряженности, изменения конъюнктуры на мировом нефтяном рынке, ослабления национальной валюты и повышенного инфляционного фона, что повлекло замедление темпов роста в реальном секторе экономики. Вместе с тем положительную динамику ее основных параметров в крае удалось сохранить [1].

По итогам 2014 года сводный индекс промышленного производства (ИПП) составил 100,2%, по сравнению с 2013 годом. Наибольшее увеличение объемов производства среди обрабатывающих видов деятельности зафиксировано в химическом производстве, текстильном и швейном производстве, производстве прочих неметаллических минеральных продуктов, производстве машин и оборудования, производстве кокса. В пищевой и перерабатывающей промышленности края ИПП в 2014 году сложился на уровне 104,1%. Отмечен рост объемов производства в мукомольно-крупяной промышленности; производстве молочных продуктов; производстве растительных и животных масел; производстве готовых кормов для животных; производстве напитков [2].

Аграрный сектор края хорошо развит и основан на уникальном для Сибири климате и плодородных почвах, пригодных как для животноводства, так и для возделывания широкого спектра зерновых и технических культур. В 2014 году объем валовой продукции сельского хозяйства, произведенный в регионе, составил более 108 млрд рублей.

Говоря о перспективах развития Алтайского края, стоит отметить, что сложившаяся политическая ситуация, связанная с введением экономических санкций против России, заставляет по-новому взглянуть на роль Алтайского края в экономике страны. Сегодня центр России остался без товаров, которые раньше поставлялись из-за рубежа. Европейские товары пропали с прилавков магазинов из-за санкций, Белоруссия же не способна обеспечить объём товаров, необходимый российскому рынку (колбасные изделия, овощи, фрукты, сыры, молочная продукция).

В этих условиях Алтайский край, как агропромышленный регион страны, привлекает внимание потенциальных торговых сетей центральной России. Край является крупнейшим в Сибирском федеральном округе производителем картофеля (15,2%), овощей (14,3%), подсолнечника (89%), сои (80%). Алтайский край – один из ведущих в России производителей гречихи (40% от общероссийского производства); занимает 3-е место по поголовью крупного рогатого скота и одно из ведущих мест по поголовью свиней и овец; находится на 1-м месте в Сибирском федеральном округе и 9-м месте в России по производству мяса скота и птицы; на 3-м месте в России по производству молока.

Край располагает значительным потенциалом для производства сахара, поскольку является единственным регионом за Уралом, производящим сахарную свеклу и сахарный песок. Занимает 4-е место в России по валовому сбору льноволокна. Лен-долгунец является традиционно возделываемой культурой и основным отечественным источником сырья растительного происхождения для производства широкого спектра товаров бытового и технического назначения. Алтайский край обладает значительным потенциалом развития льноперерабатывающих производств, с возможностью выхода на мировые рынки [3, с. 72].

Анализ основных показателей уровня жизни населения показал, что среднемесячная заработная плата в 2014 году увеличилась по сравнению с 2013 годом на 8,5%. Объем оборота розничной торговли увеличился в действующих ценах на 8,4% по сравнению с 2013 годом и составил 306,5 млрд руб. Объем платных услуг населению за 2014 год увеличился в действующих ценах на 8,1% и составил 69,6 млрд рублей. Наибольшее развитие получили услуги учреждений культуры, услуги связи, физической культуры и спорта, коммунальные услуги.

В условиях российской действительности, когда происходят структурные сдвиги в экономике, постоянные изменения в технологии производства, усиливается рыночная конкуренция, основным капиталом любого предприятия являются уже не традиционные материальные ресурсы, а интеллектуальные и предпринимательские, то есть, в центре внимания стоит человек как генератор идей, инноваций, источник капитала [4, с. 8]. В этой связи, необходимо отметить специфичную для Алтайского края проблему, связанную с нехваткой квалифицированных кадров в таких видах экономической деятельности, как строительство, обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, здравоохранение и др. На регистрируемом рынке труда имеет место структурная безработица – несоответствие вакансий, предоставляемых работодателями, образовательному и квалификационному уровню безработных граждан. Более 70% вакансий – по рабочим профессиям, при этом лишь 40% безработных граждан имеют начальное или среднее профессиональное образование. Вместе с тем, стоит отметить, что рынок труда региона, в целом, характеризуется позитивной динамикой. Численность официально зарегистрированных безработных граждан сократилась на 8,1%. В 2014 году уровень безработицы составил 1,8% к экономически активному населению [1].

Алтайский край располагает широкими возможностями для активного развития многих видов туризма: приключенческого, экстремального, оздоровительного и экологического, охотничьего и рыболовного. Годовой туристический поток – 1,5 млн туристов – обслуживают более 800 туристических предприятий (16 тысяч занятых).

Конкурентным преимуществом Алтайского края является выгодное геополитическое положение и высокий транспортно-транзитный потенциал. Центральное расположение на самом большом в мире материке – Евразия – открывает множество потенциальных рынков сбыта для производителей, имеется прямая граница с Казахстаном и возможность выхода на рынки стран Азиатско-тихоокеанского региона. В 2014 году наблюдался рост грузооборота всех видов транспорта – на 2,3% к соответствующему периоду 2013 года, что связано с ростом грузооборота железнодорожного транспорта, на долю которого приходится более 96,4% объема погрузки.

Регион имеет широкий потенциал для привлечения инвестиций, обусловленный совокупностью таких конкурентных преимуществ, как благоприятные природно-климатические условия, выгодное геополитическое

положение, диверсифицированная экономика, наличие высокотехнологических производств, значительный научный и трудовой потенциал. На территории края реализуются крупные инвестиционные проекты в различных секторах экономики – сельском хозяйстве, производстве продуктов питания, машиностроении, деревообработке, транспорте и связи, туристско-рекреационной сфере.

Список используемой литературы:

1. Официальный сайт Алтайского края. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.altairregion22.ru> (дата обращения: 22.03.2015).
2. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://akstat.gks.ru> (дата обращения: 23.03.2015).
3. Мищенко В.В., Мищенко И.К. Легкая промышленность Алтайского края: состояние и перспективы / ЭКО. – 2008. - № 12. – С. 69-80.
4. Елистратова Т.Г. Человеческий капитал организации: резервы формирования и развития : монография. – Барнаул : Изд-во Алтайского государственного университета. – 2008. – 205 с.

УДК 338.001.36

РОЛЬ МОЛОДЕЖИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ

А.С. Мочалова, студентка 2-го курса

Научный руководитель: Л.А. Минаева, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современных условиях развития экономики России остается актуальной проблема малого и среднего бизнеса. Именно этому сектору экономики принадлежит главная роль в процессе увеличения среднего класса, повышения уровня благосостояния населения, улучшения качества продукции и предоставляемых услуг за счет роста конкуренции. Всемирный банк провел исследования, которые доказали, что если в стране на малый и средний бизнес приходится менее 40% ВВП, то инвестиции в экономику данной страны не приводят к необходимому, запланированному экономическому эффекту. Все это еще раз доказывает важность поддержки малого и среднего бизнеса. Необходимым стратегическим ресурсом для развития малого и среднего предпринимательства является молодежное предпринимательство. Важность развития молодежи, малого и среднего предпринимательства, инновационных малых и микропредприятий неоднократно под-

черкивалась Президентом РФ, Председателем Правительства РФ, представителями политических партий и многими общественными деятелями [1].

Молодёжь в большей степени готова к переменам, легче и быстрее привыкают к новым условиям, что, безусловно, очень важно для современного общества. Молодежь, как правило, отличается креативностью мышления, что должно положительно повлиять на предпринимательскую деятельность, на конкурентоспособность бизнеса. Сегодня для успешного ведения бизнеса необходимо учитывать потребительские интересы, предпочтения. Запросы потребителей постоянно меняются, поэтому рынок очень сегментирован, и емкость таких сегментов весьма незначительна. Малые предприятия, создаваемые молодыми людьми, способны особенно быстро реагировать на потребительские запросы, осваивая выпуск мелко-серийной, уникальной продукции или специфических услуг для отдельных рыночных сегментов. Также молодые люди обладают высоким уровнем актуализации образования, т.к. совсем недавно окончили учебные заведения, либо учатся и их знания еще не устарели.

Необходимо помнить не только о положительных чертах, присущих молодому поколению, которые способствуют развитию молодежного предпринимательства, но и отрицательные. В первую очередь, это отсутствие опыта (управленческого, работы в команде), затем отсутствие финансов и недостаточное образование. Предпринимательский потенциал молодежи в нашей стране в настоящее время задействован слабо. Отчасти это происходит в силу того, что сами молодые люди выбирают пассивную позицию, опасаясь трудностей, связанных с организацией своего дела. Часто молодые люди не обладают необходимыми знаниями и навыками в области предпринимательства и имеют ограниченную информацию о возможностях, предоставляемых существующими институтами поддержки малого бизнеса. Со своей стороны, образовательные учреждения и организации инфраструктуры поддержки малого бизнеса не всегда в должной степени ориентируют свою деятельность на решение задачи развития молодежного предпринимательства.

Значительная часть молодежи проявляет высокую активность в предпринимательской деятельности, но по причине отсутствия реального механизма поддержки молодежного предпринимательства большинство начинаний закрывается в течение первых нескольких месяцев работы. Молодые предприниматели остро нуждаются в экспресс-обучении основам предпринимательской деятельности, консультационном обслуживании, помещениях, оснащенных современными средствами связи и оргтехникой, бухгалтерских и многих других услугах на льготных условиях. [2].

Исследования российского предпринимательства показывают, что молодежное предпринимательство имеет ряд характерных проблем:

- отсутствие федеральной законодательной базы, регулирующей молодежное предпринимательство;

- слабо развита система государственной поддержки молодежного предпринимательства, включая финансовые элементы;
- неэффективная работа инфраструктуры поддержки и развития молодежного предпринимательства;
- слабая информационная поддержка молодежного предпринимательства;
- сильное налоговое бремя;
- наличие коррупционных барьеров и «теневой» экономики (по данным Всемирного банка в 2011 году доля теневой экономики в отечественном ВВП составляет 48,6%);
- недостаточный уровень защиты интеллектуальной собственности;
- отсутствие знаний основ предпринимательства [3, С.2].

Для решения проблем молодежного предпринимательства необходимо законодательно закрепить понятия «молодежь», «молодежное предпринимательство», т.к. на сегодняшний день, несмотря на то, что многие апеллируют данными понятиями, они нигде не записаны. Только в Москве принято отдельное постановление «О молодежном предпринимательстве», существует специальная комиссия и оказывается финансовая помощь.

Одной из форм поддержки молодежного предпринимательства являются бизнес-инкубаторы. Это специально созданные структуры, которые занимаются поддержкой предпринимателей и малых предприятий на начальном этапе их деятельности. Бизнес-инкубатором, как правило, предоставляется целый ряд услуг: аренда офисных и бизнес-помещений (конференц-комплексы, комнаты для проведения встреч и переговоров, выставочные площадки), консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, повышение квалификации и обучения, осуществление инфраструктурного сервиса (техническая эксплуатация здания, уборка и т.д.). То есть бизнес-инкубаторы берут на себя решение многих проблем предпринимательства. Они помогают молодым предпринимателям начать свое дело. Для этого со стороны молодых людей необходима бизнес-идея и желание начать предпринимательскую деятельность.

Главная задача бизнес-инкубатора - создавать успешно работающие хозяйственные объекты, либо реконструировать действующие с тем, чтобы, пройдя через различные программы, они обрели финансовую жизнеспособность и организационную самостоятельность. Концепция бизнес-инкубатора не предполагает долговременных или безвременных договоров аренды. Договор обычно заключают на срок не более 3 лет с возможностью продления в необходимых случаях еще на 2 года. Однако сроки пребывания начинающей фирмы в инкубаторе могут быть еще меньше [4].

Для развития и поддержки молодежного предпринимательства в России необходимо создать комплексный подход решения данной проблемы: законодательно закрепить цели и задачи молодежного предпринимательства. С целью поддержки и помощи молодежи – открывать новые биз-

нес-инкубаторы, способствовать созданию бизнес-инкубаторов при Вузах. Необходимо вовлекать молодежь в сферу предпринимательства, ведь именно молодежное предпринимательство является фактором развития экономики страны.

Список используемой литературы:

1. Власов Г.Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе // Российское предпринимательство, 2011. - № 10 Вып. 2 (194). - с. 11-16. [Электронный ресурс] - <http://www.creativeconomy.ru/articles/13919/>
2. Ахметзянова М. М. Участие молодежи в малом бизнесе / М. М. Ахметзянова, А. Ш. Галимова // Молодой ученый, 2013- №1.80
3. Романюк В. Круглый стол: молодёжь и малый бизнес / В. Романюк, Л. Савченко, 2014. [Электронный ресурс] - <http://www.ubo.ru/articles/?id=1153>
4. Бизнес-инкубаторы и технопарки в системе поддержки малого бизнеса: российский и международный опыт //Общественный Совет по развитию малого предпринимательства [Электронный ресурс]. – http://www.osspsb.ru/experts/otrasli_MB/bisness-inkubator.php

УДК 2964

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.Н. Мясоедова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: М.Б. Кузнецова, доцент

Губкинский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия

Функционирование предприятия зависит от его способности приносить достаточный уровень доходности (прибыли). В рыночной экономике, представленной движением товарно-денежных потоков, доход всегда выступает в виде определенной суммы денег. Доход – это денежная оценка результатов деятельности фирмы в форме денежной суммы, поступающей в ее непосредственное распоряжение [2, С. 152].

Доход выражается в денежном эквиваленте и является абсолютной величиной, в то время как доходность - это относительный параметр, определяющийся в процентах от деления прибыли на капиталовложения.

Под доходностью понимается экономический показатель, который иллюстрирует эффективность инвестиций в различные финансовые инструменты, такие как ценные бумаги, акции компаний, векселя и банковские

депозиты, также доходность является показателем прибыльности предприятия или бизнес - проекта.

Доходность любого предприятия может оцениваться с помощью абсолютных и относительных показателей. Абсолютные показатели выражают прибыль, и измеряются в стоимостном выражении. Относительные показатели характеризуют рентабельность и измеряются в процентах или в виде коэффициентов.

Прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров.

В современной практике прибыль предприятий подразделяется на несколько видов: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль

Рентабельность – это отношение прибыли к показателям, формирующим конечный финансовый результат: доходам, расходам, величине используемых экономических ресурсов, вложенному капиталу. Рентабельность характеризует прибыльность, выгодность работы предприятия в целом, различных направлений деятельности (производственной, финансовой), прибыльность производства отдельных видов продукции, услуг [1,С. 245].

Для установления влияния изменения объема реализации на изменение прибыли используется производственный рычаг. **Операционный рычаг** или **производственный левверидж** – это механизм управления прибылью компании, основанный на улучшении соотношения постоянных и переменных затрат.

Возможность роста рентабельности собственного капитала обеспечивает финансовый рычаг за счет использования кредитов. Финансовый рычаг представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Существуют следующие подходы к определению доходности:

1. Затратный подход (рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов)
2. Подход, характеризующий прибыльность продаж(валовая рентабельность продаж и чистая рентабельность продаж)
3. Ресурсный подход (рентабельность совокупных активов или общая рентабельность, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала) [3,с.123].

На доходность предприятия в условиях рыночной экономики влияют самые разнообразные факторы. В зависимости от направленности деятельность их можно объединить в 2 группы:

1. Позитивные

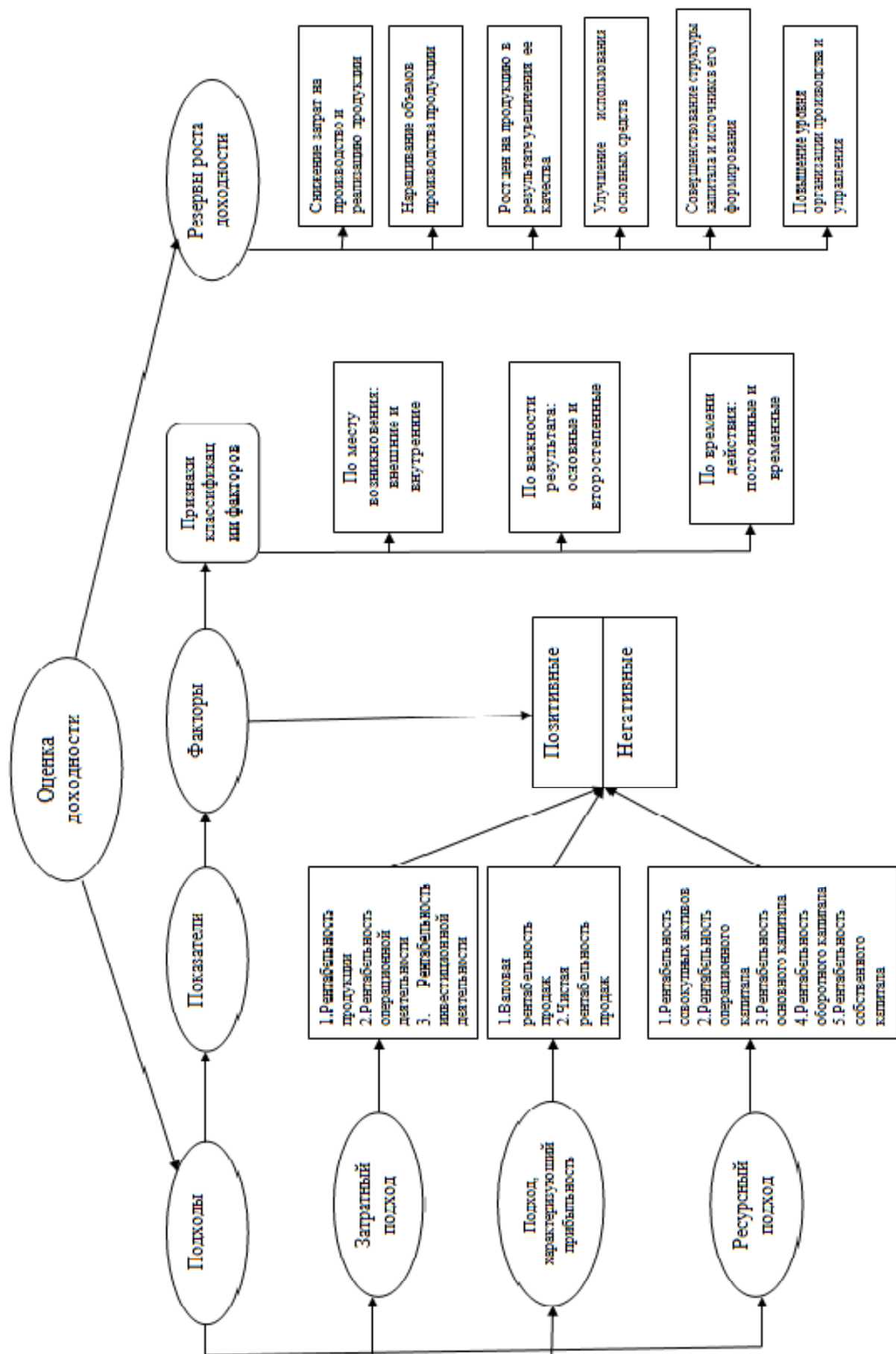


Рис. 1. Оценка доходности предприятия

2. Негативные

В основу классификации факторов могут быть положены различные признаки:

- по месту возникновения различают внешние и внутренние факторы;
- по важности результата – основные и второстепенные;
- по времени действия – постоянные и временные [1, С.295].

В общем плане мероприятия по увеличению прибыли могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования
 - материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
 - диверсификация производства;
 - расширение рынка продаж и др.

Пути повышения рентабельности могут быть следующие:

- снижение затрат на производство и реализацию продукции
- наращивание объемов производства продукции;
- рост цен на продукцию в результате увеличения ее качества;
- улучшение использования основных средств;
- совершенствование структуры капитала и источников его формирования;
- повышение уровня организации производства и управления и др. [1, С.156].

Список используемой литературы:

1. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 372 с.
2. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О.В. Ефимова. – 3е изд., испр. и доп. – М. : Издательство «Омега Л», 2010. – 351 с. : ил. табл. – (Высшее финансовое образование).
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Г. В. Савицкая. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИГТО, 2012. – 367 с.

**TIME MANAGEMENT AS AN INSTRUMENT TO INCREASE
THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE ACTIVITY**

А. Науменко, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Ж.П. Безценная, старший преподаватель
*Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
г. Харьков, Украина*

Time is the only source that we have that confers different results with different finite jurisdiction and management. Time management is not a concept that can be trained or imitated, rather its process that has to be initiated by you from the very day one. The skill of time management is natural and it is very necessary for a good manager to take it into action. So the need to adopt an attitude that triggers to getting the goals executed within a limited time frame with maximum efficiency and productivity is what time management stands for.

With the growth of knowledge and widening of the dimensions of our intellect, it has become much more acclaimed that the work if time management is done, brings more output. Greater input of time brings more rewards and accomplishments. From the very early man's age, the value of time was scrutinized in all the respects. Yet in the very 6th century

Benedictine monks gave the earlier reference to time management, as to how to make a proper timetable, how to schedule the work load, how to organize the daily chores. With more of urban development and industrialization the necessity to be with time has crept in. In many countries, there was an account of how to spend the time and what time management was but there was no reference as how to increase the time limits and maximize the outputs.

Adam Smith fought for the division of labour so that the efficiency increased.

Benjamin Franklin, who is considered as the father of time management had to suffer a great deal in order to understand how much important our attitude is in terms of respecting the time. Nearly three hundred years ago, Benjamin Franklin came up with an approach to changing habits that has yet to be surpassed.

This is what makes time management so very essential.

1. Clearing of the pending tasks to start a new one. This gives an aesthetic value also.
2. There should be goals set up, that are be achieved and are not very tiresome
3. There should be planning on daily, weekly, monthly and yearly basis so that you are not left out in the longer run.

4. You should know how to priorities on what to do and what not to do. Tasks that can be done later shouldn't intervene in between what are very necessary.

5. You should learn to say no to your distractions or other people who will load you up with extra unnecessary stuff.

6. There should be a distance kept between the professional and personal work so that the effectiveness increases.

Time management refers to a range of skills, tools, and techniques utilized to accomplish specific tasks, projects and goals. This sets encompass a wide scope of activities, and these include planning, setting goals, delegation, analysis of time spent, monitoring, organizing, scheduling, and prioritizing. Initially time management referred to just business or work activities, but eventually the term broadened to include personal activities also. A time management system is a designed combination of processes, tools and techniques. Time management in a broad sense involves both planning and execution. Money can be earned back, however the time once gone is gone. That is what makes time management a really important activity. There is however no agreed and definite way of time management. It depends on the individual person, as how they manage their schedule, and prioritize their activities.

Time management strategies are often associated with the recommendation to set goals. These goals are recorded and may be broken down into a project, an action plan, or a simple task list. For individual tasks or for goals, an importance rating may be established, deadlines may be set, and priorities assigned. This process results in a plan with a task list or a schedule or calendar of activities. Authors may recommend a daily, weekly, monthly or other planning periods, usually fixed, but sometimes variable. Different planning periods may be associated with different scope of planning or review. Authors may or may not emphasize reviews of performance against plan. Routine and recurring tasks may or may not be integrated into the time management plan and, if integrated, the integration can be accomplished in various ways.

Personal Time Management is about controlling the use of your most valuable (and undervalued) resource. Consider these two questions: what would happen if you spent company money with as few safeguards as you spend company time, when was the last time you scheduled a review of your time allocation?

The absence of Personal Time Management is characterized by last minute rushes to meet dead-lines, meetings which are either double booked or achieve nothing, days which seem somehow to slip unproductively by, crises which loom unexpected from nowhere. This sort of environment leads to inordinate stress and degradation of performance: it must be stopped.

Poor time management is often a symptom of over confidence: techniques which used to work with small projects and workloads are simply reused with large ones. But inefficiencies which were insignificant in the small role are ludicrous in the large. You can not drive a motor bike like a bicycle, nor can you

manage a supermarket-chain like a market stall. The demands, the problems and the payoffs for increased efficiency are all larger as your responsibility grows; you must learn to apply proper techniques or be bettered by those who do. Possibly, the reason Time Management is poorly practised is that it so seldom forms a measured part of appraisal and performance review; what many fail to foresee, however, is how intimately it is connected to aspects which do.

Personal Time Management has many facets. Most managers recognize a few, but few recognize them all. There is the simple concept of keeping a well ordered diary and the related idea of planned activity. But beyond these, it is a tool for the systematic ordering of your influence on events, it underpins many other managerial skills such as Effective Delegation and Project Planning.

Personal Time Management is a set of tools which allow you to:

- 1) eliminate wastage;
- 2) be prepared for meetings;
- 3) refuse excessive workloads;
- 4) monitor project progress;
- 5) allocate resource (time) appropriate to a task's importance;
- 6) ensure that long term projects are not neglected;
- 7) plan each day efficiently;
- 8) plan each week effectively and to do so simply with a little self-discipline.

Since Personal Time Management is a management process just like any other, it must be planned, monitored and regularly reviewed. In the following sections, we will examine the basic methods and functions of Personal Time Management. Since true understanding depends upon experience, you will be asked to take part by looking at aspects of your own work. If you do not have time to this right now - ask yourself: why not?

The effects of time management are so very prominent that you don't need to specially take time and ponder about the results. First of all, you get more focused and moreover your own connection with yourself increases. You know what you want and what are your limits and also learn how to be systematic, how to communicate effectively so that you can exhibit your need and your presentation in a better style.

Personal Time Management is a systematic application of common sense strategies. It requires little effort, yet it promotes efficient work practices by highlighting wastage and it leads to effective use of time by focusing it on your chosen activities. Personal Time Management does not solve your problems; it reveals them, and provides a structure to implement and monitor solutions. It enables you to take control of your own time - how you use it is then up to you.

References:

1. Lakein A., How to Get Control of Your Time and Your Life. New American Library / Lakein A. – N. Y., 1973.
2. Mackenzie A., The Time Trap: The Classic Book on Time Management. 4th edition / Mackenzie A. – Amacom Books, N. Y., 2009.

3. Drucker, P.F. Manager for the future: the 1990-es and beyond / Drucker, P.F. – N.Y., 1992.

4. Time Management: Increase Your Personal Productivity And Effectiveness by Business Essentials. – Harvard University Press, Harvard, 2003.

УДК 657.62

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКА УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА ООО «АТЛАНТ»

А.А. Нестеренко, студентка 4-го курса

Научный руководитель: Е.С. Агеева, канд. эконом. наук, ст. преподаватель
СТИ НИТУ МИСиС, г. Старый Оскол, Россия

Современные условия хозяйствования ведут к необходимости анализа деятельности организации, оценки ее финансового состояния, ликвидности и платежеспособности. Наличие значительных долгов перед кредиторами или налоговыми органами свидетельствует о том, что существует вероятность банкротства. Проведем анализ финансового состояния компании ООО «АТЛАНТ», чтобы оценить угрозу банкротства.

Компания ООО «АТЛАНТ» является производителем пластиковых подоконников с 2009 года. Производственная база находится в г. Старый Оскол.

Проанализируем финансовое состояние ООО «АТЛАНТ» за 2012-2013 гг., используя «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» от 23 января 2001 года № 16 в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Анализ финансового состояния ООО «АТЛАНТ»

№	Наименование показателя	Значение		Абсолютное отклонение
		2012 г.	2013 г.	
1	Среднемесячная выручка, тыс. руб.	6188	7310,5	122,5
2	Доля денежных средств в выручке, тыс. руб.	1	1	0
3	Среднесписочная численность работников, чел.	45	60	15
4	Степень платежеспособности общая	4,73	3,93	-0,8
5	Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	0,51	0,52	0,01
6	Собственный капитал в обороте, тыс. руб.	-14002	-13799	203
7	Доля собственного капитала в оборотных средствах	-0,92	-0,93	-0,01
8	Коэффициент автономии, тыс. руб.	0,013	0,05	0,037
9	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	2,46	2,04	-0,42

10	Коэффициент оборотных средств в производстве	1,51	1,79	1,28
11	Рентабельность оборотного капитала, %	0,002	0,007	0,005
12	Рентабельность продаж, %	0,003	0,001	-0,002
13	Среднемесячная выработка на одного рабочего, тыс. руб.	137,5	121,8	-15,7

Анализ показал, что наблюдается рост коэффициента автономии на 0,037 тыс. руб., рентабельности оборотного капитала на 0,005 %, среднесписочной численности работников на 15 человек, среднемесячной выручки на 122,5 тыс. руб. Однако, произошло и снижение показателей, таких как: показатели степени платежеспособности на 0,8, собственного капитала в обороте на 203 тыс. руб. и среднемесячной выработки на одного рабочего составляя 15,7 тыс. руб. В целом, финансовое состояние предприятия диагностируется, как нормальное.

Для того, чтобы исключить угрозу банкротства ООО «АТЛАНТ» произведем расчеты с использованием моделей оценки угрозы банкротства. Для расчета воспользуемся формулой Лиса и четырехфакторной моделью оценки угрозы банкротства R-счета.

Формула Лиса имеет следующий вид:

$$Z=0,063*X1+0,092*X2+0,057*X3+0,001*X4,$$

где X1=Оборотные активы/Валюта баланса;

X2=Прибыль(убыток)от продаж/Валюта баланса;

X3=Нераспределенная прибыль(непокрытый убыток)/Валюта баланса;

X4=Собственный капитал/Заемный капитал [2,С.312].

Представим промежуточные расчеты и итоговые значения Z-счета в таблице 2:

Таблица 2 – Расчет Z-счета по формуле Лиса

№	Показатели	Значение	
		2012 г.	2013 г.
1	X1	0,514	0,494
2	X2	0,067	0,033
3	X3	0,013	0,049
4	X4	0,014	0,051
5	Z	0,039	0,037

Мы видим, что расчетные значения Z-счета превышают 0,037 – это говорит о том, что состояние предприятия диагностируется как нормальное.

Далее рассмотрим четырехфакторную модель оценки угрозы банкротства R-счета, которая имеет следующий вид:

$$R=8,38*K1+K2+0,054*K3+0,63*K4,$$

где K1=Оборотные активы/Валюта баланса;

K2=Чистая прибыль(убыток) отчетного периода/Собственный капитал;

К3=Выручка(нетто) от продажи товаров, продукции, работ и услуг/Общие активы;

К4=Чистая прибыль(убыток) отчетного периода/Затраты на производство и реализацию(себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы).

Представим промежуточные расчеты и итоговые значения R-счета в таблице 3.

Расчеты показали значения, превышающие 0,42 , из чего следует вывод о том, что вероятность банкротства на предприятии отсутствует.

Таблица 3 – Расчет R-счета по четырехфакторной модели оценки угрозы банкротства

№	Показатели	Значение	
		2012 г.	2013 г.
1	К1	0,514	0,494
2	К2	0,698	0,728
3	К3	2,504	2,900
4	К4	0,003	0,012
5	R	5,142	5,031

Рассмотрев модели оценки угрозы банкротства, можно сделать вывод: финансовое состояние ООО «АТЛАНТ» является нормальным. Показатели за 2013 г. растут по сравнению с предыдущим годом. Формула Лиса и четырехфакторная модель угрозы банкротства R-счета отмечают наличие положительной тенденции улучшения финансового состояния предприятия, увеличение показателей чистой прибыли и эффективности производства.

В заключение отметим, что модели оценки угрозы банкротства дают возможность прогнозировать возникновение кризисной ситуации коммерческой организации заранее, чтобы избежать появления её очевидных признаков. Данный подход в первую очередь необходим, т.к. жизненные циклы коммерческих организаций в рыночной экономике короткие (приблизительно 4 – 5 лет). Из-за этого короткие и временные рамки применения в них антикризисных стратегий (в условиях уже наступившего кризиса организации) их применение может привести к банкротству. Подобные методики позволяют использовать различные антикризисные стратегии заранее, предотвращая наступление кризиса коммерческой организации.

Список используемой литературы:

1. «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» от 23 января 2001 года № 16.

2. Кукунина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротств: Учеб. пособие/Под ред. И. Г. Кукуниной. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 312 с.

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ПО КРЕДИТОВАНИЮ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Я.А. Панкратова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: И.Н. Васильева, канд. экон. наук, доцент
СТИ НИТУ МИСиС, г. Старый Оскол, Россия

Рассматривается понятие кредитования физических лиц, дается определение кредита, предоставляемого физическим лицам. Целью изучения дискуссионных вопросов является формирование определения понятия “кредит для физических лиц”, установление его существенных элементов, выявление специфики данного вида кредитных отношений в экономике. Ключевые слова: кредит физическим лицам, процесс расширенного воспроизводства, принципы кредитования физических лиц, форма кредита, функции кредита. Кредит является исторической экономической категорией, так как его возникновение связано со становлением товарно-денежных отношений. Объективную необходимость кредитования физических лиц обуславливают два взаимозависимых факта: с одной стороны, потребность физического лица в приобретении тех или иных товаров и услуг часто опережает возможности их денежного обеспечения, т.е. существует разрыв между размерами текущих денежных доходов населения и относительно высокими ценами на имущество длительного пользования или дорогостоящими услугами; – с другой стороны, субъекты, владеющие свободными ресурсами, благодаря их передаче заемщику на условиях срочности, платности, возвратности имеют возможность получить от них дополнительные доходы [3, С.100].

Таким образом, возможность кредитования физических лиц решает противоречие между сравнительно высокими ценами на предметы длительного пользования и текущими доходами у населения и необходимостью их реализации у производителя.

По нашему мнению, именно такое обоснование необходимости кредита физическим лицам позволяет определить его роли:

- во-первых, кредитование обеспечивает расширение внутреннего платежеспособного спроса, что влечет опережающий рост производства и реализации товаров и услуг и, как следствие, рост всей экономики;
- во-вторых, кредитование физических лиц обеспечивает повышение качества жизни населения страны, формирование и развитие ее человеческого капитала.

При выявлении сущности кредита, предоставляемого физическим лицам, как и сущности других экономических категорий, важно следовать определенным методологическим принципам.

Во-первых, все разновидности кредита должны отражать его сущность независимо от той формы, в которой он выступает. Поэтому, отвечая на вопрос о том, что представляет сущность кредита, нужно рассмотреть его формы.

Во-вторых, анализ сущности кредита предполагает раскрытие ряда его конкретных характеристик, которые показывают сущность в целом. Вот почему, отвечая на вопрос о том, что представляет сущность кредита, нужно рассмотреть его структуру [4, С.219].

Вопрос о формах кредита недостаточно однозначно освещен в учебной и экономической литературе, одно и то же понятие одни авторы называют формами кредита, другие – видами, третьи – классами. В общепринятом (философском) понимании форма – это “внешнее проявление чего-либо, по которому можно судить или только догадываться о его внутреннем, о сущности”, т.е. форма – это внешний, наиболее общий способ проявления определенного явления, который, хотя и связан с внутренней его сущностью, но не раскрывает ее [1, С.150].

По нашему мнению, трактовка, которую дают современные экономические словари, недостаточно точная, так как в качестве определяющего критерия используется только один – тип ссужаемой стоимости. Например, многие экономические словари дают следующую трактовку формы кредита: «Форма кредита – способ предоставления кредита, товарная или денежная форма кредитования».

Следует отметить, что чистых форм кредита, изолированных друг от друга, не существует. Цель получаемого кредита определяет его форму как потребительского, производственного или инвестиционного. Прямая форма кредита отражает непосредственную выдачу ссуды ее пользователю, без опосредуемых звеньев. Косвенными потребителями банковского кредита являются граждане, оформившие ссуду от торговой организации на покупку товаров в кредит. Рассмотрение форм кредита в зависимости от срока пре доставления нам не представляется корректным, поскольку такие критерии, как краткосрочность и долгосрочность, скорее характеристики видов, а не форм кредитования. Таким образом, кредит физическим лицам может выступать в разных формах, имеющих свою специфику. Но все их объединяет главное – движение ссуженной стоимости, имеющей непроизводительное назначение, на принципе возвратности, обеспеченной трудовыми доходами заемщика – физического лица. Раскрывая сущностные свойства кредита, его обычно определяют как экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения стоимости. Кредит для физических лиц – это экономические отношения между кредитором и заемщиком – физическим лицом по поводу возвратного движения стоимости, имеющего непроизводительный характер. Кредитование вообще и кредитование физических лиц, в частности, представляет собой сложный экономический процесс, организация которого осу-

ществляется на основе учета базовых принципов, отражающих специфику движения кредита.

Таким образом, принципы кредитования физических лиц отражают сущность кредита, а также требования объективных экономических законов в сфере кредитных отношений.

К сожалению, в российском законодательстве в настоящее время принципы кредитования физических лиц прямо не определены, имеются лишь косвенные ссылки на эти принципы в очень немногих законодательных актах. В целом, существующий сегодня подход определения природы принципов срочности, платности и возвратности не нашел концептуальной критики. Однако такой расширенный подход определения принципов кредитования удовлетворяет не всех ученых. Так, по мнению А.П. Горшкова, формулирование иных (дополнительных) принципов в добавление к установленным законом может лишь дезориентировать субъектов кредитных отношений и низводит категорию “принцип” до уровня обыкновенных правил.

Таким образом, вопрос о функциях кредита является одним из наиболее дискуссионных в теории кредита. Разногласие по поводу числа и содержания функций обусловлено отсутствием единства в определении методологических подходов к их анализу. Однако основа различий при определении функций кроется, на наш взгляд, в отсутствии единогласия в трактовке сущности кредита физическим лицам [2, С.136].

Список используемой литературы:

1. Новейший философский словарь. 3-е изд., испр. Минск, 2003.-400 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2009.-265 с.
3. Горшков В.П. Закон о кредите и специфика “денежного обращения” // Бизнес и банки. 2009. № 14. С. 1.
4. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. М., 2012. Поступила в редакцию 07.03.2011 г.-350 с.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ГОСУДАРСТВА

Т.Е. Пивоварова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Р.И. Найденова, канд.экон.наук, доцент
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова, г. Старый Оскол, Россия

Ипотечное кредитование до последнего времени оставалось наиболее стабильным сегментом розничного кредитного рынка и по результатам 2014 года выросло до рекордного уровня. Все большее число банков активно развивало данное направление, подкрепляемое падением маржинальности необеспеченного кредитования, высоким качеством ипотечного портфеля и активным ростом жилищного строительства.

Однако наступивший неблагоприятный макроэкономический фон, ослабление экономики и снижение платежеспособности населения неминуемо скажутся на объемах ипотечного кредитования уже в ближайшем будущем.

Наличие собственного жилья является основополагающей ценностью, которая обеспечивает население ощущением экономической стабильности и безопасности, стимулируя граждан к эффективному производительному труду, а также в значительной мере формирует отношение граждан к государству, которое в свою очередь является гарантом реализации конституционного права граждан на жилище.

Основной проблемой при разработке и реализации жилищной политики является обеспечение доступности жилья для граждан. Механизм, позволяющий решить данную задачу, представляет собой ипотечное кредитование, которое в экономически развитых странах является основным рычагом эффективной жилищной политики.

Актуальность темы заключается в развитии ипотечного жилищного кредитования в долгосрочной перспективе. Проблема жилья стоит перед 60% российских семей, которые в той или иной степени не удовлетворены своими жилищными условиями. Для решения данной проблемы необходимо стимулирование спроса на рынке недвижимости, строительства, труда и т.д. Таким образом, за счет работы механизма ипотечного кредитования произойдет приток средств на рынок жилья, оживление строительства и сопряженных с ним сектора промышленности, произойдет расширение рабочих мест, повышение доходов населения. Решение этой задачи требует оценки современного состояния ипотечного кредитования в России, выявления основных проблем ипотечного кредитования, раскрытия и оценки методов моделирования платежей по ипотечному кредиту.

Ипотечное жилищное кредитование представляет собой кредит, выданный в денежной форме, который предоставляется на общих принципах

кредитования в целях покупки или строительства недвижимости, чтобы удовлетворить потребности населения [1].

Проблема жилищного ипотечного кредитования в России на современном этапе наиболее актуальна. В работе Арсеновой Е.В. отмечено, что высокие процентные ставки не предоставляют возможности населению брать ипотеку на покупку собственного жилья, так как суммы от переплаты по ставкам кредитов довольно существенны [4]. Рост ипотечного кредитования вызван за счет оформления на ипотеки на материнский капитал.

Потенциальный клиент, знающий о существовании льгот по ипотеке, может ими воспользоваться и значительно сэкономить. В России действует программа «Молодая семья». Благодаря данной программе становится возможным значительно сократить срок ипотечного кредита, а так же уменьшить погашаемые проценты.

Программа «Ипотека с государственной поддержкой» предоставляет заемщикам кредиты с пониженной процентной ставкой на цели приобретения построенных или строящихся жилых помещений у застройщиков или инвесторов. По прогнозу Правительства РФ основные проблемы на рынке жилья решатся с помощью «Стратегии развития ипотечного кредитования до 2030 года». Основные параметры ипотеки представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Основные параметры ипотечного кредита [5]

В основном по ипотеке приобретается жилье в панельном доме по площади около 52-54 кв. м, стоимость которого 6,12 млн.руб.

Основными лидерами по объемам выдачи ипотечных кредитов на приобретение жилья 2013-2014 года были банки, представленные на рисунке 2.

Кредиты с ипотечным страхованием, размер первоначального взноса которых равен 10%, займут до 20 % рынка. Представленные условия сделали бы ипотечный рынок наиболее привлекательным для клиентов, а также поспособствовали его развитию. Кроме того стоит отметить, что ставка рефинансирования Банка России в течении последних лет остается на уровне 8%. Согласно данной Стратегии потенциальные заемщики смо-

гут получить ипотечный кредит под 10-11%, также будет активно развиваться ипотечное страхование.

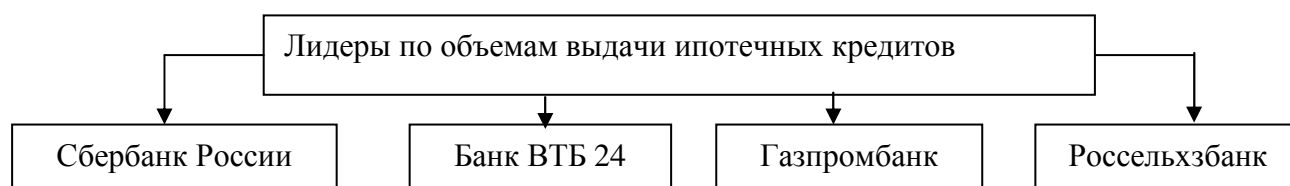


Рисунок 2 - Банки – лидеры по объемам выдачи ипотечных кредитов на приобретение жилья [6]

Итак, ипотечное кредитование граждан, направленное на цель приобретения жилья, решает целый ряд социально-экономических задач, к которым относятся повышение жилищных условий трудоспособного населения за счет долгосрочного ипотечного кредитования банков.

Таким образом, в сложившихся экономических условиях для поддержания рынка ипотеки необходимо рассмотреть вопрос о разработке программы рефинансирования ипотечных кредитов, аналогично той, которую применяет Банк России для военной ипотеки. При нормализации ситуации на финансовых рынках, рынок ипотеки восстановится.

Список используемой литературы:

1. Степанов А.Г. Об ипотечном жилищном кредитовании в России/ А.Г. Степанов // Жилищное право. – 2013. - №9. – с. 16.
2. Довдиенко И.В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка: Учеб. Пособие/ И.В. Довдиенко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 463 с.
3. [Электронный ресурс]/ Портал недвижимости и ипотеки «RealtyPress. ru» – Режим доступа: <http://www.realtypress.ru/>, свободный. (Дата обращения 12.03.2015).
4. Арсенова Е.В. Кредитование – важный источник развития хозяйствующего субъекта/ Е.В. Арсенова, Д.В. Перова// Региональная экономика: теория и практика. – 2009. - №12. – С.51.
5. [Электронный ресурс]/ Помощь в получении ипотеки – Режим доступа: <http://www.i-p-o-t-e-k-a.ru/stati-ob-ipoteke/ipoteka-2014.html>., свободный. (Дата обращения 12.03.2015).
6. Задонский Д.И. Ипотека в РФ/ Д.И. Задонский // Экономико-политическая ситуация в России. – 2012. – № 11. – С. 37.
7. [Электронный ресурс]/ Прогноз рынка ипотечного кредитования в 2015 году – Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/eksperty-prognoziruuyut-rost-rynka-ipotechnogo-kreditovaniya-v-2015-godu-na-15-10096342/#ixzz3Ohkm2J3j>, свободный. (Дата обращения 12.03.2015).

МЕТОДОЛОГИЯ УЧЕТА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

М.С. Пигарева, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Для эффективного управления организацией необходима система отчетных данных, достоверно отражающих затраты производства, работ и услуг.

Одним из элементов затрат производства в современном мире являются трансакционные издержки, информация о которых играет важную роль при принятии эффективных экономических решений. Формирование базы данных, связанной с этой компонентой производственных затрат, приводит к необходимости создания учетной модели, основывающейся на методах оценки издержек, а также принципах их отражения в учете и отчетности промышленных организаций.

Под трансакционными издержками понимаются издержки, возникающие в связи с заключением контрактов, сопровождающие взаимоотношения экономических субъектов и связанные с передачей права собственности. Они включают две группы издержек: непосредственные затраты (например, связанные с поиском партнеров, контролем за сделкой), и трудозатраты, связанные со временем.

Состав трансакционных издержек промышленных организаций значительно шире приведенных двух групп и может составлять значительную статью расходов, имеющую явную тенденцию к росту.

Рост трансакционных издержек вызывают такие факторы как: колебания системы денежного обращения; административные барьеры; сложность контрактно-договорных отношений; внедрение инноваций и развитие инновационной деятельности; высокая стоимость экономической информации; высокая стоимость сырьевых, трудовых и капитальных ресурсов, значительный рост уровня деловых рисков; неразвитость инфраструктуры рынка; резкое снижение эффективности хозяйственной системы в целом.

В связи с этим целесообразно разработать механизм регулирования трансакционных издержек, одним из вариантов которого может быть создание соответствующей модели учета таких затрат.

Экономические потери общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности, введенных нормативными актами органов государственного (федерального и регионального) и муниципального управления, складываются из двух составных частей:

1. Прямых потерь населения от роста розничных цен, связанных с необходимостью несения хозяйствующими субъектами непроизводительных издержек, нацеленных на преодоление административных барьеров и отвлекаемых, тем самым, из процессов создания стоимости;

2. Косвенных потерь, связанных с недопроизводством стоимости (и валового внутреннего продукта) из-за неэффективного использования ресурсов, вызванного несовершенством структуры рынков и слабостью стимулов к развитию производства, обусловленной низким уровнем конкуренции; снижение объемов производства, т.е. объемов предложения на рынке, также проявляется в росте уровня цен, который был бы ниже, если бы предложение оказалось относительно более высоким.

По своей экономической природе эти потери складываются из двух компонентов: во-первых, непроизводительных транзакционных издержек, связанных с необходимостью преодоления искусственных административных барьеров, а во-вторых, снижения эффективности использования имеющихся ресурсов.

Транзакционные издержки, как известно, представляют собой затраты ресурсов на фиксацию, изменение и защиту прав собственности на различные факторы (ресурсы) экономической деятельности. Это не плата за сами ресурсы, а плата за право пользования ими. Тем самым, различные помехи и барьеры на пути получения прав пользования и порождают транзакционные издержки.

Создание учетной модели основывается на систематизации учетной информации по общепризнанным методам и процедурам. К ним традиционно относятся первичное наблюдение, стоимостное измерение, группировка и итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни, связанных с транзакционными издержками.

В данную модель целесообразно ввести свободные счета Плана счетов. Например, одним из вариантов методом учета транзакционных издержек может служить создание синтетического счета 30 «Учет транзакционных издержек». Этот счет можно использовать для отражения расходов, либо для классификации транзакционных издержек в соответствии с требованиями управления.

Этот подход позволит определить величину совокупных издержек как на определенную дату, так и за период, поскольку регистрация сведений осуществляется накопительным итогом с начала отчетного года. Аналитический учет ведется в зависимости от вида транзакционных издержек, имеющихся в организации, на соответствующих субсчетах счета 30.

Необходимо учесть, что количественное измерение транзакционных издержек на сегодняшний день является серьезной проблемой. Для решения данного вопроса в конкретизированном аналитическом учете необходимо выделять группы этих издержек с учетом их определяемости. Из всей совокупности целесообразно выделить группы транзакционных издержек, подвергающихся прямой количественной оценке. Как правило, такие за-

траты носят явный характер и отражаются в финансовой отчетности, например, затраты на лицензирование, страхование, переводчика.

Также необходимо сформировать субсчета с издержками, носящими вероятностный характер, которые остаются за пределами анализа. Величина этой части издержек в разрезе различных отраслей промышленности может быть весьма значительна. К таким издержкам можно, например, отнести затраты, связанные с деятельностью проверяющих органов, согласованием решений с контролирующими организациями, расходы на защиту собственности и соглашений и т.д.

Для учета наиболее существенных видов транзакционных издержек целесообразно определить соответствующие субсчета по счету 30: 30.1 «Учет издержек по поиску информации»; 30.2 «Учет коммуникационных издержек»; 30.3 «Учет издержек по оформлению юридического лица»; 30.4 «Учет издержек по интеллектуальной деятельности»; 30.5 «Учет контрольно-оценочной деятельности по качеству ресурсов»; 30.6 «Учет издержек по приобретению и осуществлением контроля»; 30.7 «Учет издержек по защите от третьих лиц».

Таким образом, модифицированная и адаптированная модель учета транзакционных издержек позволяет:

- иметь достоверную и объективную информацию о величине вероятностных транзакционных издержек в сопоставимой отрасли;
- оценить зависимость величины вероятностных транзакционных издержек от влияющих на них факторов;
- осуществлять прогноз значений вероятностных транзакционных издержек;
- определить неэффективные сферы деятельности.

Список используемой литературы:

1. Воронова Е.Ю. Технологический процесс и методы учета затрат и калькуляции себестоимости / Е. Ю. Воронова; МГИМО (У) МИД России. - М., 2012.
2. Герасимова Л.Н. Формирование системы управленческого учёта материальных затрат / Л.Н. Герасимова / Управленческий учет. - 2011. — №9.
3. Герасимова Л.Н. Учет транзакционных издержек / Л.Н. Герасимова / Аудит и финансовый анализ. – 2014. - №3.
4. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: ИНФРА-М, 2011.

МАЛЫЙ И КРУПНЫЙ БИЗНЕС В СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

А.С. Прохорова, студент, 5 курс

Научный руководитель: М.В. Шевченко, ст. преп.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия

На данный момент в России наблюдаются большие различия между крупным, средним и малым бизнесом, несмотря на то, что в основе их взаимодействия лежат не только взаимные интересы, но и общие цели. Такое нерациональное, с позиций мировой практики, соотношение между крупными и малыми предприятиями, характерное для всех отраслей российской экономики, имеет свои исторические корни. В советской плановой экономике приоритет был отдан крупным промышленным и сельхозпредприятиям, которым директивно устанавливались объемы производства и ассортимент выпускаемой продукции.

В установлении взаимодействия крупного и малого бизнеса особую роль играет государство, которое выделяет льготы малому бизнесу, делая его привлекательным для крупного и среднего предпринимательства, так как размещение заказов на малых предприятиях позволяет сократить производственные затраты. Именно государство может стимулировать крупные фирмы, отдавая предпочтение при распределении правительственного заказа тем из них, какие будут выполнять его с привлечением малого бизнеса, так как множество малых предприятий сферы производства вообще не может постоянно работать без заказов крупных и средних предприятий. Во всех странах с рыночной экономикой каждая крупная производственная компания работает с десятками и даже сотнями малых предприятий.

Кооперация малого и крупного бизнеса в основном осуществляется по отраслевому и территориальному признакам. Следовательно достижение взаимного соответствия этих сфер предпринимательства во многом зависит от местных и центральных органов власти и негосударственных организаций, координирующих работу отдельных групп крупных, средних и мелких предприятий.

В российских условиях взаимодействие крупного и малого предпринимательства исключительно важно для перевода экономики на инновационный путь становления, что требует постоянных контактов участников инновационного процесса, позволяющих корректировать научные изучения, опытно-конструкторские разработки и производственный процесс. Такое взаимодействие держит свои характерные черты, обусловленные общими интересами которые обеспечивают инновационную интеграцию всяких организаций независимо от их величины. Для существенного подь-

ема российской экономики необходимо содействовать наибольшему увеличению количества мелких предприятий в производственной деятельности, стимулировать развитие взаимосвязей между малым, средним и крупным промышленным бизнесом, созидательно использовать соответствующий заграничный опыт. Всё это должно стать общей частью политики в сфере реструктуризации отечественной экономики, поскольку предпринимательство в целом, независимо от своих масштабов, представляет собой единый и взаимосвязанный процесс.

Различные методы государственной поддержки межфирменной интеграции реализуются при формировании инновационных кластеров. Часто их формирование происходит на основе технико-внедренческих и промышленно-производственных зон. Концепция кластерной политики, утвержденная Минэкономразвития России, выделяет три основных направления стимулирования процесса формирования кластеров: содействие институциональному развитию кластеров; меры, направленные на повышение конкурентоспособности участников кластера; формирование благоприятных условий для развития кластера.

Однако в настоящий момент лишь относительно небольшая часть проектов развития кластерных структур достигла стадии практической реализации. Среди основных недостатков государственной политики по формированию кластеров в нашей стране следует отметить: отсутствие действенной нормативно-правовой и законодательной базы, обеспечивающей консолидацию усилий федеральных и региональных властей по формированию и развитию региональных кластеров; отсутствие комплексного целевого выделения средств на развитие кластеров; низкий уровень государственной поддержки малого предпринимательства; отсутствие четко разработанной системы контроля над эффективностью их функционирования.

Взаимодействие правительства и хозяйственных структур должно быть основано на согласовании их экономических интересов в целях наиболее эффективного достижения целей межфирменной интеграции. При этом интересы бизнеса в развитии интеграционных отношений в инновационной сфере заключаются в получении максимально возможной прибыли за счет создания конкурентных преимуществ. Для государства – это формирование среды и условий, при которых инновации обеспечивают бизнесу наибольшую возможную прибыль, для науки – спрос со стороны бизнеса на научные исследования, а для экономики в целом – высокую конкурентоспособность.

Российский и зарубежный опыт показывает, что многие попытки развития инновационной среды путем прямого вмешательства государства в инновационные отношения предприятий через реализацию специализированных госпрограмм далеко не всегда заканчиваются успехом при отсутствии интереса к модернизации со стороны предприятий. Так, согласно отчету Счетной палаты РФ, рост бюджетного финансирования НИОКР в 6 раз в 2013г. по сравнению с 2009г. практически не повлиял на прирост

ВВП и количество охраняемых объектов интеллектуальной собственности. Основная причина – не востребуемые результаты НИОКР со стороны реального сектора экономики. В настоящее время крупные корпорации получают доходы от монополизации рынка и делятся ими с властными структурами. Получение высоких доходов происходит без усилий в области модернизации производства, роста объемов наукоемкой, продукции.

Роль государства в отношении развития межфирменной интеграции в инновационной сфере в первую очередь должна заключаться в создании таких условий, при которых возникает импульс к нововведениям со стороны частного сектора. Практическими механизмами для этого могут служить развитие конкурентной среды и высокотехнологичного предпринимательства; установление «долгосрочных правил» ведения бизнеса, гарантирующих закрепление достигнутых конкурентных преимуществ. Особое значение для получения инновационной ренты имеет защита интеллектуальной собственности. Меры государственной политики, направленные на снижение рисков и сроков окупаемости венчурных проектов, создание инновационной инфраструктуры, на наш взгляд, имеют второстепенное значение. Они должны способствовать поддержанию интереса к инновационной деятельности.

Список используемой литературы:

1. Кокуева Я. А. Проблемы малого инновационного предпринимательства в России и пути их решения // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – [Электронный ресурс].- Режим доступа: URL: www.m-economy.ru.
2. Кочергин А. Инновационная деятельность: налоговые льготы и преференции // Финансовая газета. – 2012. – № 7. – [Электронный ресурс].- Режим доступа: URL: www.fi ngazeta.ru.
3. Узлов В. А. Почему инновации уходят из России? Личный опыт // ЭКО. – 2012. – № 7. – С. 14–29.
4. Кравченко Л.Н., Шевченко М.В. Кредитование предприятий малого бизнеса: проблемы и пути решения // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 5. С. 124-128.
5. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. – [Электронный ресурс].- Режим доступа: URL: <http://www.economy.gov.ru>.
6. Россия и страны мира, 2012. Наука и технологии. Внутренние затраты на исследования и разработки. – [Электронный ресурс].- Режим доступа: URL : www.gks.ru.

СУЩНОСТЬ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Е.Н. Прудских, студентка 4-го курса

Научный руководитель: Т.Н. Ковалева, канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Налоговые системы большинства стран представляют собой определенную комбинацию различных способов налогообложения. В развитых странах налогообложение происходит в соответствии с требованиями ведения надлежащего бухгалтерского учета, предоставления соответствующей отчетности и налогового администрирования, с тем, чтобы обеспечить баланс между различными целями налогообложения, в том числе его эффективностью и справедливостью. В систему налогов развивающихся стран и стран с переходной экономикой включают также налоги, исчисляемые на основе упрощенной финансовой отчетности и не требующие ведения полноценного бухгалтерского учета. Однако как в развитых, так и развивающихся странах, есть так называемые «мертвые зоны» - группы и виды предпринимательской деятельности, которые в силу специфики их осуществления и используемых систем расчетов в принципе сложно контролируются налоговыми органами (а ряд видов деятельности – в принципе неконтролируемый).

Единственным эффективным инструментом налоговой политики, позволяющим решать проблему налогообложения таких «проблемных» видов предпринимательской деятельности во всем мире признано выступает конструкция вмененного налога, когда объектом налогообложения выступает не реально полученный, а предполагаемый государством доход налогоплательщика. Цели вмененного налогообложения - уменьшение «теневой» экономики, упрощение налогового администрирования, обеспечение налоговых поступлений от субъектов, деятельность которых наименее заметна для контролирующих органов.

В мировой практике разработано и успешно применяется несколько форм вмененного налогообложения, простейшей из которых можно назвать уплату вмененного налога в форме патента.

Патентная система налогообложения (ПСН) – это установленный в соответствии с Налоговым кодексом РФ специальный налоговый режим, предусматривающий особый порядок определения элементов налогообложения и освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей (далее ИП). Это такой режим налогообложения, при котором уплата упрощенного налога происходит авансом, а подтверждение факта уплаты налогов, налоговая инспекция выдаёт документ, который называется патент [4].

Налогоплательщиками признаются индивидуальные предприниматели, перешедшие на патентную систему налогообложения. У организаций права перехода на эту систему нет.

Сущность патентной системы налогообложения состоит в получении определённого документа на определённый срок, заменяющего собой уплату некоторых налогов. Этим документом является патент на осуществление 1 из видов предпринимательской деятельности, который действует на территории того субъекта Российской Федерации, который указан в патенте.

Объектом налогообложения является потенциально возможный к получению годовой доход индивидуального предпринимателя по соответствующему виду предпринимательской деятельности, установленный законом субъекта РФ.

Получение патента заменяет собой уплату налога с доходов, получаемых индивидуальным предпринимателем, именно по этому виду деятельности.

Индивидуальному предпринимателю выбор патентной системы налогообложения может дать:

- Во-первых, предприниматель освобождается от уплаты НДФЛ и налога на имущество физических лиц (в части доходов и имущества, связанных с деятельностью на ПСН), а также НДС.

- Во-вторых, могут обойтись без контрольно-кассовых аппаратов, при условии выдачи документа, подтверждающего внесение наличных денежных средств.

- В-третьих, этот режим может быть удобен индивидуальным предпринимателям, которые осуществляют сезонную предпринимательскую деятельность (например, гостиничный бизнес) [2].

Налоговая ставка установлена в размере 6%. Налоговая база определяется как денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система. Его размер в отношении каждого вида деятельности устанавливается законом субъекта РФ. Он не может быть менее 100 тысяч рублей и не может превышать 1 млн. рублей. Но следует обратить внимание на такой момент, что речь идет именно о возможном доходе для целей налогообложения. Поэтому если индивидуальный предприниматель в итоге получит более 1 млн. рублей или менее 100 тысяч рублей на размере налога это не отразится. Указанные предельные значения подлежат ежегодной индексации на коэффициент-дефлятор, установленный в размере 1 [3].

Преимущество патентной системы состоит в том, что она предусматривает освобождение от обязанности по уплате (п. 10, п.11 ст.346.43 НК РФ):

- Налог на доходы физических лиц.

В части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения.

- Налог на имущество физических лиц.

В части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения.

- НДС

За исключением НДС, подлежащего уплате:

- при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется патентная система налогообложения;
- при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией;
- при осуществлении операций, облагаемых в соответствии со статьей 174.1 НК РФ [1].

Но у любого нововведения есть как положительные стороны, так и отрицательные. Неприятным сюрпризом после введения ПСН стало то, возможность уменьшения стоимости патента на страховые взносы на обязательное страхование не предусмотрена. С учетом того, что предприниматели на патенте могут использовать льготные ставки взносов, это неприятно, но не смертельно. Однако в нехорошую ситуацию опять попадают налогоплательщики, связанные с розничной торговлей и общественным питанием. Они не получили ни льготных ставок, ни возможности вычета суммы страховых взносов из стоимости патента.

Но, всё же положительных факторов гораздо больше, что делает введение ПСН вполне оправданным.

Список используемой литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (действующая редакция от 04.10.2014);
2. Васильев, С. В. Специальный налоговый режим как инструмент налогового стимулирования малого бизнеса // «Финансовое право» – 2014. – № 9.
3. Сейтбекова, Е.В. Патентная система налогообложения // «БИЗ-НЕС-СТУДИО» - 2013. – №12.
4. Суховеев М.Е., Селиверстова Т.П. Практика введения патентной системы налогообложения в субъектах российской федерации // «Кибер-Ленинка» – 2013. – №11.

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.Н. Прудских, студентка 5-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Рынок ценных бумаг представляет собой, пожалуй, самую динамичную структуру экономики, которая чутко и быстро реагирует на любые изменения, происходящие как в смежных областях, так и в таких сферах, влияние которых заранее рассчитать очень трудно. Экономическая роль капитальных ценных бумаг многогранна. Они придают мобильность капиталу, его быстрой переориентации в те отрасли, где он может принести наибольшую прибыль. Именно акции, будучи более рискованными ценными бумагами, по сравнению с долговыми обязательствами, как правило, привлекают инвесторов возможностью получения повышенного дохода, который может складываться из суммы дивидендов и прироста капитала, вложенного в акции, вследствие повышения их цены. Благодаря повышенной доходности акции обычно обеспечивают лучшую прибыль по сравнению с долговыми обязательствами. Поэтому основным мотивом, побуждающим инвесторов вкладывать средства в акции, является желание обеспечить прирост денежных вложений вследствие повышения их цены, а также стремление получить повышенные дивиденды.

Дивиденды представляют собой часть чистой прибыли акционерного общества, выплачиваемую держателям обыкновенных и/или привилегированных акций общества в соответствии с принадлежащей им долей в уставном капитале акциями или иным имуществом по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев и/или финансового года [6].

Всё это является составной частью инвестиционной политики предприятия [10, с. 164], а она, в свою очередь, требует определения и проведения предприятием дивидендной политики, которая оказывает существенное влияние на положение компании на рынке капитала, в частности, на динамику цены его акций.

Дивидендная политика, в свою очередь, отражает совокупность принимаемых руководством решений, связанных с выбором оптимальной пропорции распределения и реинвестирования прибыли в развитие компании с учетом влияния, оказываемого на ее капитализацию, а также существующих и потенциальных инвесторов. Она является составной частью финансовой и инвестиционной политики, оказывает влияние на общую стратегию акционерного общества. Проще говоря, это механизм формирования доли прибыли, выплачиваемой собственнику, в соответствии с долей его вклада в общую сумму собственного капитала предприятия [7].

Изучение значения дивидендной политики на сегодняшний день является одним из наиболее противоречивых вопросов в области корпоративных финансов, т. к. дивидендная политика является неотъемлемой частью структуры управления компанией. С теоретической позиции, выбор дивидендной политики предполагает решение двух ключевых вопросов: влияет ли величина дивидендов на изменение совокупного богатства акционеров, и если да, то какова должна быть оптимальная их величина. Правильно выбранная дивидендная политика указывает на уровень профессионализма менеджмента компании в целом и служит гарантом дальнейшего развития компании, в частности, как инвестиционно привлекательного объекта. Именно дивидендная политика оказывает существенное влияние на положение компании на рынке капитала, в частности, на динамику цены его акций.

Повышенное внимание отечественных и зарубежных авторов к различным аспектам дивидендной политики определяется рядом обстоятельств:

- во-первых, дивидендная политика оказывает влияние на отношения с инвесторами. Акционеры негативно относятся к компаниям, которые сокращают дивиденды, потому что связывают такое сокращение с финансовыми трудностями компании и могут продать свои акции, влияя на снижение их рыночной цены;

- во-вторых, дивидендная политика влияет на финансовую программу и бюджет капиталовложений предприятия;

- в-третьих, дивидендная политика воздействует на движение денежных средств предприятия («компания с плохой ликвидностью может быть вынуждена ограничить выплаты дивидендов»);

- в-четвертых, дивидендная политика сокращает собственный капитал, так как дивиденды выплачиваются из нераспределенной прибыли. В результате это приводит к увеличению коэффициента соотношения долговых обязательств и акционерного капитала.

Основной целью разработки дивидендной политики является установление необходимой пропорциональности между текущим потреблением прибыли собственниками и будущим ее ростом, максимизирующим рыночную стоимость предприятия и обеспечивающим стратегическое его развитие. Именно поэтому дивидендная политика должна быть понятна всем, и строить ее необходимо, исходя из той посылки, что дивидендная политика есть определенная система передачи информации. Это, безусловно, отражается на инвестиционном процессе и сказывается на формировании эффективного рынка ценных бумаг.

При проведении дивидендной политики акционерные общества (советы директоров) должны учитывать, что:

- регулярно выплачиваемые дивиденды уменьшают неопределенность инвесторов;

- выплата дивидендов свидетельствует о хорошем состоянии общества.

Рациональная дивидендная политика позволяет максимизировать благосостояние акционеров предприятия и одновременно обеспечить финансирование его деятельности [2, 3, 5].

При проведении дивидендной политики необходимо помнить об ограничениях на объявление и выплату дивидендов, определяемых ГК РФ и Законом «Об акционерных обществах». На принятие акционерным обществом решения о выплате дивидендов и на их выплату накладывает ограничения недостаточная величина чистых активов. Это происходит, если величина чистых активов на дату принятия решения (на дату выплаты дивидендов) меньше суммы уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций или станет меньше в результате принятия такого решения (в результате выплаты дивидендов) [8, с. 166].

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Акционерные общества работников: способ защиты от нежелательных инвесторов / О.Б. Бендерская // Актуальные проблемы предпринимательской деятельности на региональном уровне: сб. докл. науч.-практич. конф. 16 марта 2000 г. – Белгород: ОНиРИО Белг. юр. ин-та МВД РФ, 2001.

2. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.

3. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.

4. Бендерская О.Б. Устойчивость организации и механизм ее обеспечения: монография / О.Б. Бендерская, Е.Н. Чижова. – СПб.: Химиздат 2005. – 243 с.

5. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.

6. Кравчук Д.Н. Рынок ценных бумаг. – М.: Феникс, 2011.

7. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная политика предприятия: Учебное пособие / под ред. И.Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник, 2012.

8. Слабинская И.А. Индикаторы кризиса в системе управления финансовой устойчивостью предприятий / И.А. Слабинская, О.Б. Бендерская // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар. заочной науч.-практ. конф., посвященной 60-летию БГТУ им. В.Г. Шухова. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. – С. 166-170.

9. Черенкова Н.Ю. Систематизация подходов к дивидендной политике организации / Н.Ю. Черенкова // Российское предпринимательство. – 2013.

10. Чижова Е. Н. Оптимизация развития промышленного предприятия в рамках осуществления инвестиционной политики / Е.Н. Чижова, К.И. Логачев, Н.М. Зиновьева, О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2014. – № 6. – С. 164-167.

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Е.Н. Прудских, студентка 4-го курс

Научный руководитель: П.Н. Тупикин, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Актуальность исследования темы обоснована тем, что в условиях экономических преобразований, все более очевидными становятся значимость и необходимость модернизации бизнес процессов и поиска резервов повышения экономической эффективности всей системы управления на предприятии.

Аудит эффективности на микроуровне представляет собой комплекс услуг по оценке и проверке эффективности деятельности компании, проводимый независимым (не вовлеченным во внутренние процессы) аудитором по поручению и в интересах собственников предприятия. Основной целью аудита является формальное описание бизнес-функций.

При проведении внутреннего аудита эффективности деятельности коммерческих организаций наряду с детальными аудиторскими процедурами следует акцентировать внимание на применении аналитических процедур: определяются критерии оценки эффективности и осуществляется их анализ.

В настоящее время условия хозяйствования требуют от компаний повышения эффективности бизнес-процессов с целью повышения рентабельности деятельности и привлечения дополнительных инвестиций. Для этого организации прибегают как к услугам внешних аудиторов, так и развивают систему внутреннего аудита, частью которого является аудит эффективности бизнес-процессов.

Аудит бизнес-процессов позволяет оценить бизнес-процессы с точки зрения эффективности, управляемости, функциональности, степени удовлетворенности клиентов, а также получить полное представление о текущем состоянии бизнес-процессов.

Бизнес-процесс можно определить как процесс из последовательности операций на предприятии, которые направлены на преобразование неких входных информационно-материальных потоков с целью получения результатов, представляющих ценность для клиента.

Аудит бизнес-процессов в организации может осуществляться в следующих формах:

- создание собственной службы по аудиту эффективности бизнес-процессов;
- аутсорсинг;
- ко-сорсинг.

Внутренний аудит эффективности выполняет функцию оценки надежности и эффективности деятельности организации в процессе управления рисками, с которыми сталкивается компания в процессе корпоративного управления. Внутренний аудит – это постоянный, нацеленный на будущее процесс, задача которого – содействовать руководству компании в достижении поставленных целей наиболее эффективным образом.

Методические и технологические особенности внутреннего аудита эффективности деятельности коммерческих организаций связаны с формулировкой целей; выделением специальных объектов внутреннего аудита; определением критериев оценки эффективности деятельности и способов получения доказательств внутренним аудитором.

Учитывая специфику деятельности коммерческих организаций, необходимо адаптировать существующую методику аудита эффективности, разработанную Счетной палатой РФ, для внутреннего аудита эффективности деятельности коммерческой сферы. Если технологические аспекты (этапы проверки, процедуры, методы сбора доказательств) можно позаимствовать, то информационная база, критерии эффективности деятельности должны быть доработаны с учетом специфики деятельности коммерческих организаций.

В качестве цели при исследовании вопросов технологии и методики внутреннего аудита эффективности деятельности коммерческих организаций предлагается разработка модели внутреннего аудита эффективности деятельности предприятий, включая цели, определение предмета, объекта и информационной базы для внутреннего аудита, аудиторских процедур, критериев оценки эффективности деятельности.

Эффективность внутреннего аудита зависит от соблюдения общепринятых стандартов деятельности, а также выполнения нормативных требований. Требования регуляторов не содержат четких критериев и признаков, а также определенного набора ключевых показателей и индикаторов, позволяющих сделать объективное заключение об эффективности функционирования службы. Каждая организация самостоятельно определяет перечень параметров, характеризующих эффективность службы, разрабатывая процедуры расчета и оценки ключевых показателей с тем, чтобы получить объективную оценку.

С повышением роли внутреннего аудита, расширением функций и полномочий руководство и акционеры начинают предъявлять повышенные требования к полноте и качеству работы СВА, своевременности выявления и предотвращения нарушений, адекватности рекомендаций и наличию процедур мониторинга.

Список используемой литературы:

1. Булыга Р. П. Инновации современного аудита: аудит эффективности бизнес-процессов / Р. П. Булыга // Аудитор– 2012. – № 3.
2. Рябухин С.Н. Аудит эффективности: учебник. — М.: ИД «АТИ-СО»; ЗАО «Издательство «Экономика», 2014.

3. Харисова, Ф. Т. Об определении аудита эффективности бизнес-процессов организации как самостоятельного вида аудита / Ф. Т. Харисова // Аудиторские ведомости. – 2012. – № 10.
4. Внутренний аудит в современной системе управления организацией [Электронный ресурс] / Интернет-портал «Теория и практика управленческого учета». – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/Vnutrenniy-audit-v-sovremennoi-sisteme-upravleniya>.
5. Тупикин, П.Н. Управленческий учет как фактор развития корпоративной культуры и повышения эффективности функционирования организации // Белгородский экономический вестник. Белгород: Белаудит, 2013. № 1 (69). С. 123-127.
6. Тупикин П.Н. Основные аспекты управления рентабельностью // Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие: сборник статей XII международной научно-методической конференции. - Пенза: Приволжский Дом знаний, 2010. С. 156-157
7. Тупикин П.Н. Методика бюджетирования как инструмент учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности организации // Інформаційна та економічна безпека : матеріали Міжнародної наук.-практ. інтернет-конференції – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2014. [электронный ресурс]. [http://khibs.edu.ua/site_razdel/mizhnarodna_naukovo-praktichna_internet-konferencija_informaciina_ta_ekonomichna_bezpeka_\(infeco-2014\).php?nm=1003&id_punkt=56](http://khibs.edu.ua/site_razdel/mizhnarodna_naukovo-praktichna_internet-konferencija_informaciina_ta_ekonomichna_bezpeka_(infeco-2014).php?nm=1003&id_punkt=56)
8. Тупикин П.Н., Чижова Е.Н., Слабинская И.А. Система бюджетирования промышленного предприятия и ее эффективность (монография). СПб.: Химиздат, 2008.
9. Тупикин П.Н. Аудит эффективности в управлении хозяйствующим субъектом / В сборнике: Научно-технологические и инновационные технологии Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. Белгород, 2014. С. 349-353.
10. Усатова Л.В., Арская Е.В., Калущкая Н.А. Управленческий учет как инструмент эффективного менеджмента на предприятиях. // Экономические и гуманитарные науки, 2012. № 9. С. 46-54.
11. Усатова Л.В., Арская Е.В., Божко Ю.В. Основные направления формирования управленческой отчетности хозяйствующего субъекта. // Белгородский экономический вестник, 2012. № 3 (63). С. 46-54.
12. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. - 245 с.

**ИСТОРИЯ, НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПРАКТИКА
ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГРУППОЙ «ЭФКО»**

Е.И. Разуваева, студентка 4-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современной России в связи с развитием рыночных отношений и конкуренции предприятия всех форм собственности применяют экономический анализ. Выделим основные достижения анализа хозяйственной деятельности (АХД) в современной России:

-разработка методологических основ системного и комплексного подхода к экономическому анализу;

-формирование научного аппарата для аналитической обработки экономической информации;

-разработка рационального информационного обеспечения экономического анализа;

-создание аналитических моделей обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности в увязке с уровнем и динамикой частных ее показателей, отражающих действие отдельных факторов;

-формирование методологии обеспечения сопоставимости показателей;

-обоснование способов определения рациональной периодичности проведения экономического анализа;

-разработка подходов к типологии экономического анализа;

-разработка принципов организации экономического анализа в практической деятельности;

-определение места и роли экономического анализа в системе управления [5, с. 42].

В качестве конкретного примера рассмотрим использование методик экономического анализа предприятиями Белгородской области. Такие крупнейшие предприятия, как ООО «Белгородская горнодобывающая компания», ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат», ОАО «Стойленский ГОК», ОАО «Лебединский ГОК», ОАО «Алексеевка ХИММАШ», ЗАО «Приосколье», ЗАО «Алексеевский Бекон», ЗАО «Агро-Оскол», ЗАО «КапиталАгро», группа «ЭФКО» и др. применяют в рамках своей производственно-экономической деятельности различные методики анализа, особенности которых заключаются в следующем:

-целевая направленность анализа на обоснование управленческих и инвестиционных решений, определение направлений вложения капитала и оценка их целесообразности;

-экономическая аналитика как собственной производственно-хозяйственной деятельности, так и конкурентов, рынков сырья, финансовых рынков, банковских и кредитных учреждений;

-использование такой информационной базы анализа, которая позволит внешним пользователям оценить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия;

-применение инструментария экономического анализа, позволяющего учитывать такие факторы, как временная ценность денег, неопределенность и риск, влияние инфляции и др.

Группа «ЭФКО», основанная в 1992 г., является крупнейшим российским вертикально интегрированным производителем жиров специального назначения, используемых в кондитерской, хлебопекарной и других отраслях пищевой промышленности. Компания также является одним из ведущих производителей майонеза и растительного масла в России, выпуская эту продукцию под такими широко известными брендами «Слобода» и «Altero» [7].

Продукция «ЭФКО» реализуется на всей территории России и экспортируется в страны ближнего зарубежья. Розничным потребителям она доступна через ведущие федеральные и региональные розничные сети, местные торговые сети, независимые магазины и рынки.

Продукция компании «ЭФКО» ориентирована на российский рынок растительного масла и майонеза, поэтому мы проанализировали место предприятия и его основных конкурентов в рамках данного рынка.

Компания «ЭФКО» занимает вторую позицию по доле рынка. Чуть большую долю рынка имеет компания «WJGroup». Эксперты прогнозируют дальнейший рост конкуренции на рынке.

Российский рынок майонеза является вторым по объему в мире после рынка США. В целом майонез потребляют более 90 % россиян. Уровень потребления майонеза на душу населения составляет порядка 4 кг – это один из самых высоких показателей в Европе.

Рынок находится в стадии трансформации, реорганизации основных игроков рынка, что может приводить к значительным колебаниям долей рынка. Доля небрендируемой продукции в целом сокращается. Так, например, доля рынка компании «ЭФКО» за 3 года увеличилась с 7,8 % до 13,9 %, а доля небрендируемой продукции снизилась с 32,5 % до 16,50 %.

Применяемая в группе «ЭФКО» методика экономического анализа обеспечивает принятие эффективных управленческих решений, формирование управленческой отчетности, которая отражает операционные результаты и отдельные финансовые показатели, такие как объем производства и реализация продукции в натуральных показателях, объемы храни-

лиц, производственные мощности, показатель EBITDA, численность сотрудников, которые в дальнейшем отражаются в годовом отчете предприятия.

Применение экономического анализа в рамках деятельности группы «ЭФКО» позволяет своевременно выявлять резервы повышения эффективности деятельности ее предприятий. Каждому предприятию группы необходимо установить состояние спроса и предложения на продукцию, предлагаемую им на соответствующих рынках, спрос покупателей, то есть провести маркетинговые исследования. Результаты данных исследований используются для оценки целесообразности расширения или изменения ассортимента выпускаемой продукции.

Применение методик экономического анализа к деятельности «ЭФКО» позволяет своевременно выявить его основных конкурентов, их позиции, а также разработать оптимальную методику либо по сохранению существующей позиции на рынке, либо по увеличению ее доли при помощи использования новых продуктов, торговых марок, усиления рекламной кампании.

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.
2. Бендерская О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов / О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.
3. Бендерская О.Б. Обоснование нормативов обеспеченности организации собственным капиталом и собственными оборотными средствами / О.Б. Бендерская // Белгородский экономический вестник. – 2007. – № 3-4 (47-48). – С. 109-113.
4. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
5. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.
6. Слабинская И.А. Проблемы аналитического обеспечения экономической безопасности предприятий / И.А. Слабинская, О.Б. Бендерская // Учетно-аналитические инструменты прогнозирования экономической безопасности инновационного развития территорий: м-лы III Междунар. науч. конф., Астрахань, 26-27 ноября 2010 г. / Астрахан. гос. техн. ун-т. – Астрахань: изд-во АГТУ, 2013. – 532 с. – С. 19-21.
7. ЭФКО. Группа компаний: официальный сайт [Электронный ресурс] – Электрон.дан. – URL: <http://www.efko.ru> – Загл. с экрана. – Яз.рус. – (Дата обращения: 20.03.2013).

МЕСТО БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Н. Ращупкина, студентка 5-го курса

Научный руководитель: В.Н. Рощупкина, ст. преподаватель
Губкинский филиал Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия

Современное предприятие является достаточно сложной социально-экономической системой, соответственно и система планирования его деятельности тоже сложна.

Результатом планирования деятельности предприятия является совокупность планов, каждый из которых представляет собой часть общей системы и направлен на достижение целей предприятия, его устойчивое функционирование и развитие.

В настоящее время применяется много разновидностей бизнес-планов. Они отличаются по форме, содержанию и структуре. Зарубежные фирмы, например, составляют бизнес-планы на отдельные сделки, в России бизнес-план чаще разрабатывается предприятиями, начинающими бизнес. Это определяет различия в методологии бизнес-планирования.

Существуют разные классификации бизнес-планов, основной из которых является классификация по объектам бизнеса (рис. 1).

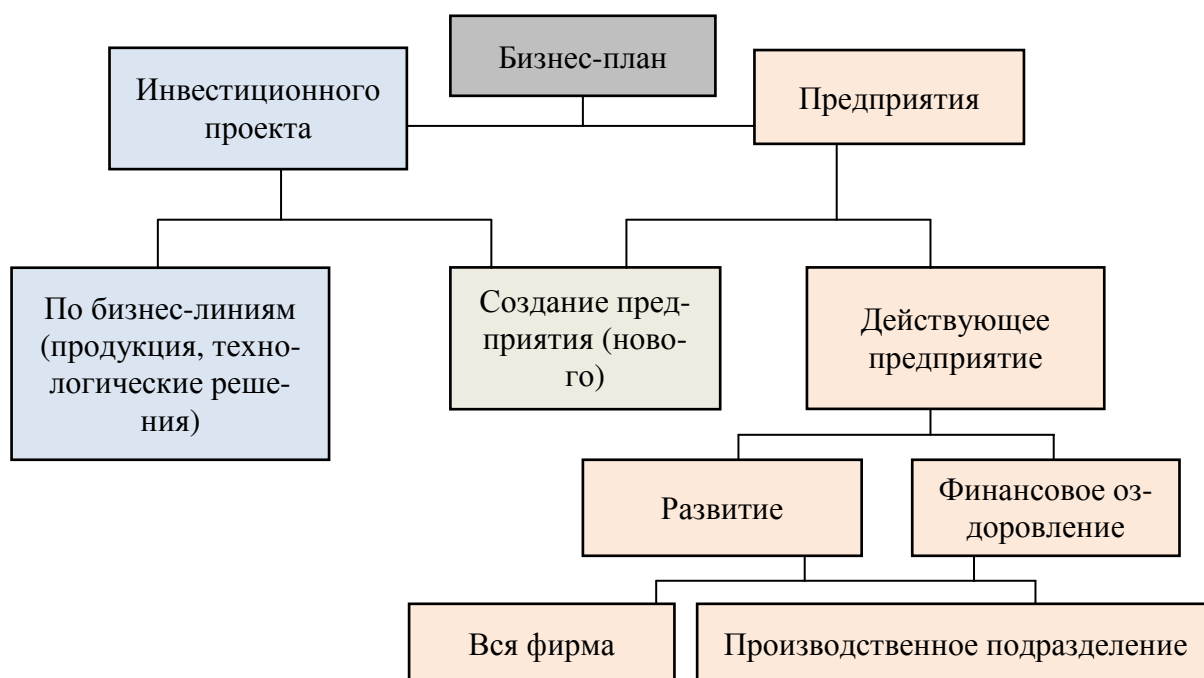


Рис. 1. Классификация бизнес-планов по объектам бизнеса

Как бизнес-план инвестиционного проекта, так и бизнес-план работы предприятия широко применяются в практической деятельности. На предприятиях даже средних размеров возможно, наряду с бизнес-планом работы предприятия, наличие нескольких бизнес-планов инвестиционных проектов (рис. 2).

Сравнение бизнес-планов предприятий и инвестиционных проектов позволяет выделить их отличительные черты, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Основные отличительные черты бизнес-планов предприятий и инвестиционных проектов

<i>Бизнес-план инвестиционного проекта</i>	<i>Бизнес-план работы предприятия</i>
1. В основе – одна цель	1. Охватывает комплекс целей предприятия
2. Имеет четко очерченные временные рамки выполнения	2. Предусматривает комплексное непрерывное планирование
3. Может разрабатываться на длительный период – срок жизни проекта	3. Разрабатывается обычно на 3-5 лет с детальным планированием на год
4. Основная задача – привлечение финансовых средств	4. Регламентация параметров работы предприятия на определенный период



Рис. 2. Система планирования деятельности предприятия

Инвестиционные проекты представляют собой совокупность документов, характеризующих проект от замысла до достижения заданных показателей эффективности и охватывающий все стадии реализации: прединвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную и ликвидационную. К инвестиционным проектам, обычно, относят такие, в которых главной целью является вложение средств в различные виды бизнеса с целью получения прибыли (создание новых предприятий, выпуск новой продукции, вовлечение в производство новейшей техники и технологии, проведение технического перевооружения и реконструкции).

На уровне предприятия в основном реализуются инновационные проекты, с помощью которых осуществляется достижение целей и задач стратегического планирования предприятий. Инновационные проекты обычно имеют долговременный характер и связаны со значительным риском.

Подробное технико-экономическое обоснование каждой инновации осуществляется в соответствующем бизнес-плане. Отличительной чертой таких бизнес-планов является формирование решительной и активной инновационной идеи, которая прорабатывается в бизнес-плане и воплощается на практике путем реализации инвестиционного проекта.

Осуществление разработки проекта – занятие дорогостоящее и трудоемкое, поэтому на этапе прединвестиционной фазы проводят исследования, предшествующие принятию инвестиционного решения; затем разрабатывается концепция инвестиционного проекта; осуществляется предпроектный анализ. И только потом составляется документ (бизнес-план инвестиционного проекта), который позволяет принять обоснованное решение и определяет, что нужно сделать, чтобы оправдать ожидания относительно эффективности проекта.

На уровне предприятий чаще всего используются локальные проекты. Бизнес-план при этом выступает документом, представляющим результаты полного инвестиционного проекта.

Эффективность инвестиционных бизнес-планов характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам участников. В соответствии с категориями участников различают:

- показатели финансовой эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия осуществления проекта для федерального и/или местного бюджета;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

Список используемой литературы:

1. Бабич Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 336 с.
2. Брусов П.Н. Современные корпоративные финансы и инвестиции: монография. – М.: КНОРУС, 2014. – 520 с.
3. Орлова Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.
4. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации. – М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
5. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Н.Д. Стрекалова. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.

УДК 657.62

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Раюшкина Е.Ю. студентка 5-го курса

Научный руководитель: И.Н. Васильева, канд. экон. наук, доцент
СТИ НИТУ МИСиС, г. Старый Оскол, Россия

В настоящее время перспективы развития, финансовые результаты и финансовое положение предприятий во многом зависят от адекватности финансового анализа и от методик, которые используются в анализе.

Основные проблемы методологии финансового анализа в России можно сформулировать следующим образом:

Во-первых, во многих случаях на практике финансовый анализ сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов.

Глубина исследования ограничивается, в лучшем случае, констатацией тенденции «улучшения» или «ухудшения». Сделать выводы и тем более рекомендации на основании исходного информационного массива – неразрешимая проблема для специалистов компаний, оснащенных специальными программными средствами, но не обладающих достаточной квалификацией, профессиональным опытом, творческим отношением к рутинным операциям расчета.

Во-вторых, зачастую результаты финансового анализа основываются на недостоверной информации, при этом она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам.[3]

С одной стороны, правилом «умелого» российского менеджера считается занижение или сокрытие полученных доходов (прибыли), поэтому для оценки достоверности исходной информации и, как следствие, получения реальных результатов финансового анализа требуется предварительное проведение независимого аудита для обнаружения преднамеренных и непреднамеренных ошибок.

В-третьих, стремление к детализации финансового анализа обусловило разработку, расчет и поверхностное использование явно избыточного количества финансовых коэффициентов, тем более что большинство из них находится в функциональной зависимости между собой (например, коэффициент маневренности собственных средств и индекс постоянного актива, коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемных и собственных средств).[4]

В-четвертых, сравнительный финансовый анализ российских компаний практически невозможен из-за отсутствия адекватной нормативной базы и доступных среднеотраслевых показателей, а ведь имея такие отраслевые показатели можно выяснить, в чем заключаются сильные и слабые стороны работы компании и насколько эффективна ее деятельность, а также оценить перспективы ее развития в отрасли.[5]

Наконец, исходная отчетность анализируемых компаний искажается из-за инфляционных процессов в российской экономике, которые главным образом влияют не на вертикальный, а на горизонтальный анализ. В связи с этим обязательным условием оценки тенденций изменения финансового состояния компании является расчет сопоставимых цен на основе применения официальных показателей-дефляторов.

Таким образом, для того чтобы лучше понять проблемы и причины их возникновения было построено дерево проблем (рис.1).

Методика анализа подразумевает совокупность различных методов и приемов, которые аналитики выбирают для достижения поставленной цели. Прежде всего это принципиальный подход, который лежит в финансовом анализе в целом. Эти методы хорошо известны и описаны в экономических исследованиях.[1]

Наиболее известные авторы, исследующие тему финансового анализа – Л.А., Ришар Ж., М.И. Баканов, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, Р.С. Сайфулин, Шеремета А.Д., Негашева Е.В., Ковалева Вит. В., Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. и др.

Однако существующие разработки в этой области не достаточно учитывают влияние отраслевой специфики.[4] При разработке методики финансового анализа необходимо учесть влияние отраслевых факторов. Следует отметить, что эти факторы определяют количество и последовательность этапов методики, набор коэффициентов, уровень финансовых показателей, степень автоматизации процесса проведения финансового анализа и др.[3]



Рисунок 1 - Проблемы методологии финансового анализа и причины их возникновения

С развитием экономики и финансового анализа должна совершенствоваться и развиваться его методическая основа. Методика финансового анализа, в целом обладая довольно универсальной структурой, имеет массу тонкостей, которые невозможно учесть, создавая какие-либо общие документы.[2] Однако если центральные государственные ведомства предлагают ведомства предлагают обществу определенную систему критериев и нормативов, то они должны быть тщательно выверены, обоснованы и не противоречивы.

Список используемой литературы:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ / Ефимова О.В. – М.: Библиотека журнала «Бухгалтерский учет», 2008г.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Методы и процедуры / Ковалев В.В. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 453с.
3. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Савицкая Г.В. – М.:ИНФРА-М, 2010. – 288с.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник -4-е изд., доп. и перераб./ Баканов М.И., Шеремет А.Д. – М.: Финансы и статистика, 2008.
5. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебное пособие. // Авторы: Ионова А.Ф., Селезнёва Н.Н. Издательство: Юнити-Дана, 2010 г.

**ДВИЖЕНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ:
ЧТО ГОВОРИТ РОССИЙСКАЯ СТАТИСТИКА**

У. Рзаева, студентка 1-го курса

Научный руководитель: Т.С. Таничева, канд. экон. наук, доцент
*Губкинский филиал Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия*

Вечно актуальная тема создания новых рабочих мест стала еще актуальнее. Этому во многом способствовал Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г., согласно которому до 2020 г. в российской экономике должно быть создано 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест. Дискуссия в прессе, последовавшая за данным Указом, показала отсутствие единого понимания, что называть рабочим местом и каковы фактические масштаб и динамика их создания и ликвидации, даже у многих специалистов в области рынка труда.

Исходное понимание рабочего места в статистике зафиксировано в методологии Системы национальных счетов (СНС). Здесь рабочее место (или работа, по-английски — job) определяется как «некий договор в явной или неявной форме, заключаемый между конкретным лицом и институциональной единицей на выполнение определенной работы за оговоренную плату в течение установленного срока или до дальнейшего уведомления». В редакции методологии СНС 2008 г. говорится, что «договор между работником и работодателем определяет рабочее место, и у каждого самозанятого также есть рабочее место». Таким образом, рабочее место — это заполненная работником позиция, созданная для реализации такого договора. Другими словами, рабочих мест столько, сколько заключено трудовых договоров. Их общее количество может превышать общее число работников на численность вторых (третьих и т.д.) рабочих мест. Продолжительность рабочего времени, безусловно, важная характеристика трудового договора, как и уровень и структура вознаграждения, срочность контракта, условия труда и т. п. Однако плохие условия или короткий срок не отменяют сам факт наличия договора.

Несколько иная по форме, но схожая по содержанию формулировка содержится в решениях 19-й Международной конференции статистиков труда (ILO, 2013). Согласно ей, рабочее место определяется «как круг задач и обязанностей, которые выполняются или должны выполняться одним лицом в интересах одной экономической единицы». «Круг задач и обязанностей» составляет центральную часть трудового договора и всегда привязан к конкретному работнику.

Изменение числа рабочих мест характеризует изменение численности занятых без учета изменения числа незаполненных вакансий. Вакансия

означает, что договор потенциально возможен. Многие вакансии на бумаге существуют годами, а работников часто нанимают без предварительного объявления вакансий. Организация может создать любое число виртуальных вакансий, но будет стремиться заполнить лишь те, которые считает экономически необходимыми. Поскольку период наблюдения обычно значителен (не менее квартала, а в большинстве случаев — год), то за это время практически любая вакансия может быть заполнена при наличии экономической целесообразности.

Число рабочих мест в фирме (на предприятии, в организации) в определенный момент (обычно на начало и конец года, квартала, месяца) равно количеству занятых на ней работников безотносительно к продолжительности их рабочего дня. Это показатель запаса. Создавая рабочие места, бизнес-единица увеличивает число занятых работников, а ликвидируя - уменьшает. Исходя из этого, все фирмы (предприятия, организации) можно разделить на три группы: 1) «создатели» рабочих мест (с растущей занятостью); 2) «держатели» (с неизменной занятостью); 3) «ликвидаторы» (с падающей занятостью). Создание и ликвидация рабочих мест характеризуют их потоки.

Движение рабочих мест выступает частью более общего феномена - движения рабочей силы. Их оборот по определению не может быть больше оборота последней, но может быть намного меньше. Заполнить вновь созданное рабочее место далеко не всегда удается с первой попытки; наем и выбытие могут повторяться (причем многократно) на рабочих местах, которые сами не вовлечены в движение; наконец, появление нового рабочего места на одной фирме может породить длинную цепочку перемещений работников между целой группой фирм.

Разность между валовым оборотом рабочей силы (суммой всех наймов и выбытий) и валовым оборотом рабочих мест позволяет получить индикатор перераспределительных процессов - так называемый «холостой» оборот рабочей силы. Он показывает, какая часть перемещений работников не была продиктована перераспределением рабочих мест между предприятиями и осуществлялась независимо от него. «Холостой» оборот экономически не бессмыслен, обеспечивая более точное соответствие качественных характеристик рабочей силы и рабочих мест. Без такой «притирки» работников к рабочим местам экономика несла бы серьезные потери в эффективности. Однако чрезмерно избыточный оборот увеличивает издержки предприятий на наем персонала и не способствует повышению конкурентоспособности.

Создание и ликвидация рабочих мест могут протекать в двух формах: за счет их наращивания/сокращения на продолжающих действовать предприятиях или за счет открытия/закрытия целых предприятий. Масштабы оборота по второму каналу зависят, во-первых, от количества создаваемых/ликвидируемых предприятий и, во-вторых, от их размеров (численности занятых на них работников). К сожалению, статистика Росстата

не содержит данных о распределении непрерывно действовавших, вновь созданных и ликвидированных предприятий по размерным группам (в зависимости от средней численности их персонала). Поэтому мы не можем оценить, как на динамику рабочих мест в российской экономике влияло изменение количества открываемых/закрываемых предприятий и их средних размеров.

Частично этот пробел удастся восполнить с помощью данных Росстата по демографии предприятий, описывающих процессы их «рождения и умирания». Правда, и в этом случае мы сталкиваемся с определенными ограничениями, поскольку статистика по демографии предприятий не полностью стыкуется со статистикой движения рабочих мест. Во-первых, даже данные, относящиеся к сектору конкурентоспособности предприятий, имеют серьезные пропуски: не охватывают бюджетные организации, а также организации финансовой сферы. Во-вторых, в них, как правило, не проводится четкого разграничения между процессами создания/ликвидации и реорганизации производственных единиц (путем их слияния, разделения, выделения и т. п.). Но даже с этими ограничениями оценки рождаемости и смертности предприятий представляют несомненный интерес.

В большинстве стран показатели движения рабочих мест оцениваются только для частного сектора экономики, поскольку процессы реструктуризации занятости в государственном секторе регулируются во многом нерыночными факторами. Российская статистическая практика в этом отношении составляет исключение: соответствующие оценки рассчитываются для всей экономики, а не только для частного сектора. Предположительно это должно вести к занижению российских показателей, ограничивая их сопоставимость с аналогичными показателями по другим странам.

Однако данные Росстата содержат также оценки для отдельных типов предприятий с различной формой собственности. Выделяется шесть ее укрупненных групп: государственная; муниципальная; общественных организаций (в дальнейшем ввиду малочисленности этой группы мы ее не рассматриваем); частная российская; смешанная российская (с участием государства); совместная (российских и иностранных собственников). Частные и совместные предприятия образуют частный сектор экономики (в нашем понимании), государственные, муниципальные и смешанные — государственный.

Среднегодовая численность занятых в экономике по формам собственности представлена в таблице 1.

Численность занятых в экономике в 1990 году была 75325 тыс. чел., но к 2013 году она снизилась на 7424 тыс. чел. и стала 67901 тыс. чел.: из них в государственной и муниципальной собственности было занято 19029 тыс. чел., в частной собственности — 40988 тыс. чел., в собственности общественных и религиозных организаций (объединений) — 297 тыс. чел., в

смешанной российской собственности- 3961 тыс. чел., а в иностранной, совместной российской и иностранной- 3626 тыс. чел.

Таблица 1. Среднегодовая численность занятых в экономике по формам собственности

	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
	Тысяч человек						
Всего в экономике	75325	64517	66792	67577	67727	67968	67901
в том числе по формам собственности:							
государственная, муниципальная	62198	24371	22499	20566	19896	19494	19029
частная	9384	29776	36178	39585	39826	40615	40988
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	630	526	382	319	314	311	297
смешанная российская	3046	8114	5202	3880	4290	4055	3961
иностранная, совместная российская и иностранная	67	1730	2531	3227	3401	3493	3626
	В процентах к итогу						
Всего в экономике	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:							
государственная, муниципальная	82,6	37,8	33,7	30,4	29,4	28,7	28,0
частная	12,5	46,1	54,1	58,6	58,8	59,7	60,4
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	0,8	0,8	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4
смешанная российская	4,0	12,6	7,8	5,7	6,3	6,0	5,8
иностранная, совместная российская и иностранная	0,1	2,7	3,8	4,8	5,0	5,1	5,4

Список используемой литературы:

1. Гусаров В.М. Статистика: Учебное пособие для вузов / В.М. Гусаров. - М.: ЮНИТИ - ДАНА. 2012.
2. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб./Росстат. – М., 2010.
3. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб./Росстат. – М., 2011.
4. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./Росстат. – М., 2012.
5. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. – М., 2013.
6. Статистика. Учебник для вузов / Под ред. И.И. Елисейевой.-М.: Проспект, 2011.
7. [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru).

**ПРОТЕКАНИЕ «ДЛИННЫХ ВОЛН» СОГЛАСНО ПЕРИОДИЗАЦИИ
«БОЛЬШИХ ЦИКЛОВ» И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ**

В.Н. Рощупкина, ст. преподаватель

Н.Д. Евтушенко, ст. преподаватель

*Губкинский филиал Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия*

Экономический цикл представляет собой колебания экономической активности, состоящие в повторяющемся экономическом спаде и расширении экономики (экономическом подъёме). Экономисты до сих пор не могут выяснить точных причин их возникновения, и не умеют сглаживать экономические циклы до такой степени, чтобы амплитуда их колебаний была равна нулю.

Наибольший интерес для экономистов представляет момент критического поворота в цикле, т.е. момент экономического кризиса, когда происходит глубокий спад, сопровождающийся сокращением прибылей, банкротством фирм, безработицей и другими явлениями, обусловленными превышением предложения над спросом.

Во время кризиса происходят изменения и в условиях производства, так что каждый очередной цикл отличается от предшествующего исходными точками, что объясняет модификации циклов последнего времени.

В 1922 г. Н.Кондратьев опубликовал наблюдение, согласно которому в долгосрочной динамике некоторых экономических индикаторов наблюдается определенная циклическая регулярность, в ходе которой на смену фазам роста соответствующих показателей приходят фазы их относительного спада с характерным периодом этих долгосрочных колебаний порядка 50 лет.

Основной оппонент Кондратьева – Д. Опарин, указывал на то, что временные ряды исследованных экономических показателей, хотя и дают большие или меньшие отклонения от средней величины в ту или иную сторону в разные периоды экономической жизни, но характер этих отклонений как по отдельному показателю, так и по корреляции показателей, не позволяет выделить строгой цикличности.

Основной вклад в популяризацию идей Кондратьева внёс Йозеф Шумпетер, который и ввел термин «кондратьевские волны».

В начале XXI века японский исследователь М. Хироока доказал существование тесной корреляции нововведений и больших циклов Кондратьева и впервые подтвердил, что диффузия нововведений строго синхронизируется с повышательной волной кондратьевского цикла и достигает своего созревания в области наивысшего пика цикла, как показано на рисунке 1. Причем различные базисные инновации благодаря действию

механизма самоорганизации формируют целый кластер и появляются группой на стадии депрессии.



Рис. 1. Диффузия инноваций вдоль подъемов циклов экономической активности Н. Кондратьева

Процесс усиления инноваций внутри одного кластера вызывает мощный кумулятивный рост экономики, обеспечивая прорывной характер ее развития. Это явление установил Г. Менш и назвал его «триггерным эффектом депрессии». Иначе говоря, депрессия заставляет предприятия искать возможности для выживания, а инновационный процесс может их предоставить, то есть депрессия запускает процесс внедрения инноваций.

После работы С. Меньшикова «Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу» 1989 года, интерес к исследованиям Кондратьева возобновился и среди российских экономистов.

Наконец, была проведена периодизация «больших циклов», каждый из которых имеет 5 фаз: 1) депрессия, 2) оживление, 3) подъем, 4) процветание и 5) стабильность. Каждая фаза имеет продолжительность от 8 до 12 лет. В связи с этим были уточнены временные отрезки протекания длинных волн:

- 1-я волна: с 1803 до 1841-1843 годов;
- 2-я волна: с 1844-1851 до 1890-1896 годов;
- 3-я волна: с 1891-1896 до 1945-1947 годов;
- 4-я волна: с 1945-1947 до 1981-1983 годов;
- 5-я волна: с 1981-1983 до 2018 годов (прогноз);
- 6-я волна: с 2018 до 2060 (прогноз).

До сих пор об окончании 5-й волны кризиса практически невозможно ни прочитать, ни услышать ничего определенного. Лишь отдельные эксперты и аналитики связывают его с переделом рынков сбыта готовой продукции, услуг и рынков рабочей силы.

Поскольку место европейских и американских товаров в мире давно и прочно занято товарами из Азии, то остро стоит вопрос о переходе на

новый технологический уклад. На данный момент складывается ситуация, при которой ЕС и США для быстрого перехода к производству товаров, основанному на новых технологиях, может не хватить специалистов. В этом случае, Китай, Индия, Россия и Бразилия получают шанс стать мировыми лидерами, но на этом пути им может помешать 6-я волна кризиса – передел политической карты мира.

Наступление Шестой волны кризиса предсказывают множество экспертов. Основной ее признак – военные действия. Это может быть, как Первая Мировая война 21 века, так и ряд локальных конфликтов в горячих точках, результатам чего станет изменение политической карты мира.

Новая мировая война, скорее всего, не будет ядерной, поскольку не принесет никаких прибылей тем, кто мог бы ее развязать.

Выход из кризиса посредством военного передела мира сам по себе служит основой для следующего кризиса. Особенно ярко это происходит в тех случаях, когда война является катализатором перехода к очередному техническому укладу. Мировые войны в 20-м веке были именно такими.

Возможная Первая Мировая война в веке 21-ом будет также служить катализатором перехода мира к 6-ому технологическому укладу (который сегодня протекает медленно) или даже к 7-ому технологическому укладу. Все зависит от военных технологий. Высокотехнологичная война современности может быть такой же разрушительной для экономики всего мира, как и ядерная война, но от ее последствий можно быстрее оправиться, а уничтожение устаревшей технологической базы может помочь ускоренному переходу к принципиально новым производственным мощностям.

Список используемой литературы:

1. Hirooka M. Innovative Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 2006. – 271 с.

2. Гринин Л.Е. Глобальный кризис в ретроспективе. Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена / Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев – 2-е изд. – М.: Либроком, 2012. – 336 с.

3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждение в Институте экономики / Н.Д. Кондратьев, Д. И. Опарин – 1-е изд. – М.: 1928. – 287 с.

4. Меньшиков С.М. Длинные волны в экономике: Когда общество меняет кожу / Л.А. Клименко, С.М. Меньшиков – 2-е. – М. : ЛЕНАНД, 2014. – 288 с.

5. Моделирование и прогнозирование мировой динамики / В.А.Садовничий [и др.] – М.: ИСПИ РАН, 2012. – 359 с.

**ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ КРЕДИТНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ ФИНАНСОВОГО
СОСТОЯНИЯ, В РАМКАХ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА
БАНКА РОССИИ**

Н.М. Сайфуллаев, студент 5-го курса

Научный руководитель: Е.Г. Дмитрик, канд. экон. наук., доцент
СТИ НИТУ МИСиС, г. Старый Оскол, Россия

Одной из основных целей коммерческого банка, как и любого другого хозяйствующего субъекта, является получение приемлемых для него финансовых результатов. При этом деятельность банка возможна только при соблюдении определенных ограничений. Степень соблюдения банком в своей деятельности указанных ограничений (минимального размера абсолютной и относительной величины капитала, уровня присущих активам рисков и ликвидности, стоимости приобретения пассивов, уровня различных рисков, присущих банковской деятельности и т. д.) отражается в обобщающей финансово-экономической характеристике банка – его финансовом состоянии [3].

Анализ финансовых результатов позволяет не только отследить выполнение установленных нормативов ликвидности, но и управлять финансовой устойчивостью с учетом отдельных ее аспектов [5, С. 48-56].

Таким образом, финансовое состояние банка определяется общим уровнем эффективности управления его активами и пассивами (как балансовыми, так и забалансовыми), скоординированностью управления ими, и отражается в конечном счете в основных показателях, характеризующих это состояние [1].

Согласно Указаниям Банка России от 20 января 2009 года № 2172-У в целях организации банковского надзора территориальные учреждения Банка России относят все кредитные организации с точки зрения финансового состояния к одной из двух категорий, а в рамках каждой категории к одной из двух классификационных групп:

I категория. Финансово стабильные кредитные организации:

Группа 1. Кредитные организации без недостатков в деятельности.

Группа 2. Кредитные организации, имеющие отдельные недостатки в деятельности.

II категория. Проблемные кредитные организации:

Группа 3. Кредитные организации, испытывающие серьезные финансовые трудности.

Группа 4. Кредитные организации, находящиеся в критическом финансовом положении [4].

Если кредитная организация имеет хотя бы один не устраненный

факт нарушения норм законодательства Российской Федерации, хотя бы одно неудовлетворенное требование кредитора или неисполненную обязанность по уплате обязательных платежей, не устраненный факт нарушения установленного Банком России порядка обязательного резервирования, если показатель достаточности собственных средств кредитной организации снизился более чем на 10 процентных пунктов по сравнению с предыдущей отчетной датой, имеются текущие убытки прошлых лет, кредитная организация может быть отнесена лишь ко второй группе первой категории – т.е. к финансово – стабильным кредитным организациям, имеющим отдельные недостатки.

Если кредитная организация не выполняет нормативы достаточности собственных средств (Н1), мгновенной (Н2) или текущей ликвидности (Н3) [2], либо допустила нарушение порядка обязательного резервирования сроком более трех рабочих дней, либо не представила хотя бы на одну отчетную дату требуемых форм отчетности и расчета регулирования размера обязательных резервов (или представила их с задержкой более чем на 5 рабочих дней), кредитная организация должна быть отнесена к группе организаций, испытывающих серьезные финансовые трудности.

Считается, что кредитная организация находится в критическом финансовом положении и относится к соответствующей группе, если она не удовлетворяет требованиям отдельных кредиторов по денежным обязательствам и не вносит обязательных платежей как минимум месяц с момента наступления даты их исполнения, если она не выполняет норматив достаточности собственных средств, допускает нарушение порядка обязательного резервирования сроком более одного месяца, систематически не представляет требуемые формы отчетности.

Таким образом, оценке финансового состояния коммерческих банков российскими надзорными органами сегодня уделяется серьезное внимание.

Для поведения такого рода анализа необходима информация, которую банк обязан предоставлять только Банку России. Таким образом, оценить финансовое состояние коммерческого банка в соответствии с Указаниями Банка № 2172-У может только Банк России. А сведения об отнесении кредитных организаций по финансовому состоянию к соответствующей категории и группе являются сведениями ограниченного распространения, т.е. не подлежат передаче кредитным организациям (в том числе по их ходатайствам), а также третьим лицам и используются исключительно в целях банковского надзора.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон «О Центральном банке РФ» (2002г.), ред. 29.07.2004г.

2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» (1990г.), ред. 29.07.2004г.

3. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (1999 г.), посл. ред. 29.07.2004г.

4. Указание Банка России от 20 января 2009 года № 2172-У «Об опубликовании и представлении информации о деятельности кредитных организаций».

5. Тарханова Е.А. Устойчивость коммерческих банков. – Тюмень: Издательство «Вектор Бук», 2012. – 186 с.

УДК 334.01

BUSINESS IN UKRAINE

М.С. Свирид, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Н.С. Скрыпник, старший преподаватель
*Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
г. Харьков, Украина*

To develop overseas economic cooperation, foreign companies establish permanent missions on the territory of Ukraine, which run complete or partial business activities. There are some types of non-resident representative offices and the status influences taxation. What is the representative office? Activities of representative offices have their special features. Non-residents at the territory of Ukraine may perform activities only through their own representative offices, which are very close to branch offices by their functions. Non-resident legal entity may delegate some of its own functions to the representative office. Non-resident representative offices receive such an opportunity as they exist and act on the legislative bases of two states: their native country and the country, where they run activities.

Ukrainian legislation provides the following definitions of non-resident representative offices in Ukraine: Representative office of foreign economic entity is an institution or entity, which represents interests of foreign economic entity in Ukraine and possesses corresponding powers, which have been duly registered. Representative office of a foreign company is an entity, which has been accredited in the order set by the Ukrainian law and which represents non-resident legal entity interests in Ukraine on the basis of corresponding powers duly registered.

To register a non-resident representative office in Ukraine, the head of it should be appointed. This office may be held either by a foreigner or by a Ukrainian citizen. Head of representative office governs its current activities and ensures fulfillment of instructions received from a head office. He or she acts on the basis of a proxy registered by notary public and legalized in the Ukrainian consulate in the country of issue. Heads of non-resident representative offices should not receive a permit for employment in Ukraine.

The list of documents required to register company representative offices in Ukraine includes:

1. Written request of registration. It should be made at the company's blank and should be signed by the company's head and stamped. The request should contain: company name; company address; phone and fax numbers; city, where the representative office is being opened – add future address; if branch offices are to be found – list the cities of Ukraine; number of foreign citizens, which will work for the representative office; date when the company was established in the native land; bank and account; field of company business; purpose of opening and field of representative office activities (only representative functions), information about business relations with Ukrainian partners and outlooks for development of cooperation. The request is submitted in original with a company head signature authorized by notary public.

2. Record from the trade register of the country, where officially registered headquarters of foreign economic entity is located. The record should be duly authorized by notary public.

3. Record from the bank, where the company's account is opened – account number added. Bank record is handed in original. Signature of bank clerk, who issued the record, must be authorized by notary public.

4. Proxy (for particular entity). For performance of representative functions on the territory of Ukraine, representative powers should be listed. [1, C. 205-206] Proxy is submitted in original, signature of the company head is authorized by notary public. The documents should be submitted to the Ministry of economy of Ukraine no later than 6 months since the date of issue in the country of the company location. Upon reception of the documents for registration, the applicant gets an account number to pay a state fee of USD 2,500.

In fact, non-resident interests at the territory of Ukraine may be represented not only by their representative offices, but also by separate structural sub-departments established for this particular purpose. This function may be performed by residents of Ukraine as well. Meanwhile, non-resident representative offices may have two forms: permanent and so-called casual (those, which are not involved in business). Hence, if the goal of foreign representative office is only to represent interests of non-resident legal entity at the territory of Ukraine as well as to conclude any contracts on its behalf (and take other actions which cannot be defined as economic activity), such representative office is equal to regular non-residents of Ukraine. (Let us remind that economic activity suggests actions aimed to receive profit.)

At the same time, if key goal of non-resident representative office is to conduct any economic activities (of course, in the framework of its non-resident legal entity activity), this type of representative office belongs to permanent ones, according to tax legislation.

As regards residents, which operate on the territory of Ukraine in favor of non-resident legal entity, they too have internal gradation. In particular, they can be defined as “agent with dependent status” or “agent with independent status”. In brief, they are called agents. So, who are they and how can one define their status (dependent or independent)? The agent with dependent status is a resident, who

acts on the territory of Ukraine on behalf of non-resident. For taxation purposes, agents with dependent status are equaled to permanent representative office of non-residents with the only difference that such residents should not undergo another registration of legal entity in taxation bodies of Ukraine. Agents with independent status are residents, which conduct activities on non-resident behalf and on the basis of agent agreements (for instance, commission). Non-resident enterprise is not considered the one having permanent representative office in Ukraine only if it runs commercial activities at Ukraine's territory through broker, commissioner, or other intermediary (that is – the agent with independent status), who acts in the limits of its regular business. Status is very important for representative offices. It affects the order of representative office registration, as well as the procedure of current account opening in a bank. [2, С. 117]

Taxation matters. Non-resident representative office status has a crucial role when it comes to taxation of the activity. Therefore, common taxation policy, which is 25%, is applied to permanent representative offices and entities close to them (that is, residents with dependent status). As opposed to permanent representative offices, activities of representative offices, which are not permanent, may be exempted from taxation in Ukraine according to international agreements. Such offices should first of all confirm their status. To do this, they should prove their activity is not a regular activity of non-resident. Meanwhile, principal activity of non-resident is the activity defined by its authorized documents, which is regular and permanent during calendar year, for which the report period falls. The proves of auxiliary or preparatory nature of representative office activities towards performance of foreign company that has created its representative office are the documents, which state direct type of activities of a company itself and determine how performance of representative office in Ukraine serves implementation of functions for non-resident. The documents may cover, for example, authorized documents of non-resident company, record from chamber of commerce and industry from the country of non-resident location, record from bank institution, where the official non-resident account is opened, as well as other similar documents issued in compliance with legislation of foreign country.

Thus, if non-resident representation managed to prove its activity has auxiliary nature, in such case its activity will be exempted from taxation in Ukraine in accordance with international agreements, provided such agreement is available and in force.

Список используемой литературы:

1. Лысенко И. А. Финансы предприятия: имущество, фонды, налоги./ И.А. Лысенко // Экономика Украины. - № 2. - 2007.- С.298.
2. Ковалев О. Регулирование отношений собственности в Украине и эффективность функционирования арендных предприятий / О.Ковалев // Экономика Украины. - №4. - 1995.- С.205-206.
3. Основные аспекты осуществления предпринимательской деятельности // Экономика Украины. - №10. - 2005.– С.117.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

А.А. Сиваш, студент 5-го курса

Научный руководитель: П.Н. Тупикин, канд.экон.наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Никто не станет спорить с тем простым тезисом, что сегодня экономика России переживает непростые времена, более чем на протяжении двадцати лет. Органы власти периодически высказываются о наиболее важных социальных проблемах, устанавливая приоритеты их решения, что, в частности, находит отражение в регулярных посланиях Президента Федеральному собранию. Одной из наиболее значимых по степени важности в «официальном листе» приоритетов страны на ближайшее будущее стоит задача перехода нашей экономики от ориентации на добычу и продажу сырья, прежде всего углеводородов, и первоочередное развитие машиностроения и перерабатывающей промышленности, а также модернизация производства и переход на современные наукоёмкие технологии.

Для того чтобы заложить основы экономического роста необходимо преодолеть ряд проблем, таких как:

1. Не развитость экономики, ориентация на экспорт, а не на развитие внутреннего рынка.
2. Ориентация на добычу сырья и первичную переработку, а не на выпуск готовой продукции.
3. Демографические.
4. Инфраструктурные

В настоящее время экономику РФ можно определить как экспортно-ориентированную, причем, экспортная ориентация более подчинена влиянию внешней экономики, а не стратегии развития местной экономики, а в структуре экспорта преобладают сырье и продукты первичной обработки. Одна из проблем состоит в том, что не производится готовой продукции в регионах, в которых она была добыта. Если проследить путь добытого сырья, то можно увидеть какие затраты несет Россия. Сырье добытое в СФО или на Дальнем Востоке необходимо доставить в места, где из сырья произведется готовая продукция, а эти места находятся в основном в центральной части страны, и получается что дешевле и наиболее выгодней было бы строить промышленные агломерации. Это помогло бы снизить расходы на перевоз сырья через всю страну.

Но для строительства агломераций необходим человеческий ресурс, так как плотность населения в СФО и дальнем востоке не велика. Дальний восток находится далеко от европейской части России, что и сказывается на экономическом и в большей степени на демографическом уровне.

Демографическую проблему можно решить за счет стимулирования трудовой миграции из других регионов. В настоящее время весьма остро стоит проблема переселения этнически русского населения из Украины и других стран СНГ. Так как центральная часть страны перенасыщена трудовыми ресурсами, то возникает целый ряд социальных и экономических проблем, которые придется решать. Проблема демографической ситуации и обеспечение создаваемых промышленных агломераций трудовыми ресурсами могут быть решены с помощью разработки и осуществления государственных программ, по содействию переселения экономически активного населения из других регионов. В первую очередь это будет способствовать снижению уровня безработицы в стране. В настоящее время, многие выпускники ВУЗов работают не по тем специальностям, на которые учились и благодаря созданию новых промышленных агломераций, появится возможность задействовать их по профессии, а при введении обязательного подтверждения квалификации по диплому, работой по специальности на протяжении от 3 до 5 лет послужит к осуществлению осознанного выбора специальности, и трудовой миграции в регионы испытывающие дефицит в специалистах соответствующего профиля, что также будет способствовать обеспечению агломерации трудовыми ресурсами.

Имеющаяся в России проблема беспризорности и социализации выпускников детских домов сможет быть решена путем перевода ряда детских домов из европейской части в регионы сибиря и Дальнего востока, и созданием при агломерациях специальных училищ, которые будут готовить новые кадры для предприятий агломераций. Таким образом, в развивающихся регионах бывших беспризорных будут обеспечивать не только жильем, но и работой, что и будет способствовать их социализации после окончания пребывания в детских домах

Создание условий для работы, снижение тарифов на поезда и самолеты, строительство дорог, образовательных учреждений, и учреждений здравоохранения, развивая дистанционное обучение, давая участки земли, можно не только привлечь переселенцев, но и способствовать решению социальных проблем и проблем безработицы.

Что касается инфраструктуры, то после распада Союза и перехода к рыночной экономике регион фактически был оставлен на произвол судьбы. Итогом стала деиндустриализация и развал инфраструктуры. Строительство дорог и инженерных сооружений почти прекратилось, советские дороги и мосты начали приходить в упадок, грузооборот железнодорожного транспорта существенно сократился.

Освоенные территории стремительно «съеживаются»: пустеют поселки, зарастают земли – вся жизнь концентрируется в немногочисленных центрах – где есть работа и более-менее поддерживается инфраструктура. Изношенный жилой фонд и коммуникации, зашкаливающий срок службы самолетов, судов и другого транспорта, аварийные участки дорог, работающие на пределе возможностей и мощностей элементы энергоснабже-

ния – все это давно вошло в повседневный быт сибиряков и жителей Дальнего Востока и грозит новыми техногенными катастрофами. Развития СФО и ДВ невозможно без изменения государственной политики. Правительство должно сделать упор на национализации крупных предприятий и строительством новых предприятий который будут государственными. Частных инвесторов привлечь для строительства автомагистралей и железных дорог. В целях стимулирования развития агломераций СФО и ДВ необходимо предусмотреть изменения налоговой политики, в частности можно предложить освобождение на 3-5 лет от налогов на имущество, землю, транспортный налог, налог на прибыль, это даст возможность новым предприятиям укрепиться, стать экономически стабильными и выйти на плановый режим функционирования. При условии планомерного осуществления таких мер в течении ближайших 5 лет, можно рассчитывать на возникновение устойчивых темпов роста внутреннего продукта, национального дохода и благосостояния граждан.

Список используемой литературы:

1. Аганбегян А.Г. Модернизация реального сектора экономики: пространственный аспект / А.Г.Аганбегян, Н.Н.Михеева, Г.Г.Фетисов // Регион: экономика и социология. - 2012. - N 4. - С.7-44.
2. Косинова Н.Н. Перспективы взаимодействия государства и бизнеса в модернизации экономики региона // Нац. проекты. - 2010. - N 12. - С.58-61.
3. Кучуков Р. Государственный сектор как локомотив модернизации // Экономист. - 2010. - N 9. - С.3-13.
4. Тупикин П.Н. Аудит эффективности в управлении хозяйствующим субъектом // В сборнике: Научные технологии и инновации Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. Белгород, 2014. С. 349-353.
5. Тупикин П.Н. Модернизация экономики – дело государственное! // Белгородский экономический вестник. 2014. № 1 (73). С.14-18.
6. Тупикин П.Н. К вопросу о пересмотре роли государства в современной экономике РФ // В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития. Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. Белгород, 2014. С189-193.
7. Тупикин П.Н. Проблемы и перспективы раскрытия экономического потенциала регионов УФО, СФО и ДВФО должны решаться на государственном уровне // Белгородский экономический вестник. 2014. № 3 (75). С.14-18.
8. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. - 245 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

В.В. Сигаева, студентка 4 курса

Научный руководитель: канд.пед. наук, доцент Т.Н. Гайворонская
Губкинский филиал БГТУ им. В.Г.Шухова, г.Губкин, Россия

В настоящее время расширяется практика применения маркетинга в управлении проектами в различных сферах экономики. Пионерами в области применения маркетинга управления проектами в России стали предприятия таких отраслей, как: телекоммуникации, ИТ, нефтегазовая промышленность, строительство, энергетика, аэрокосмическая промышленность, ВПК, торговля.

В России существует целый ряд успешных примеров внедрения маркетинга в управление проектами в частных компаниях и на предприятиях со значительной долей государственной собственности. В первую очередь это высокотехнологичные компании, такие как: РИА «РосБизнесКонсалтинг» и Integrated Business Systems (IBS), холдинг Ланит и др[2,С.143].

Применительно к проблематике управления проектами маркетинг можно рассматривать в двух аспектах. Первый аспект раскрывает внутреннее содержание маркетинга проекта и представляет собой структуру маркетинговой деятельности безотносительно временной протяженности проекта. Этот аспект подчеркивает, что на любом этапе жизненного цикла проекта маркетинг присутствует во всей полноте, не меняя своего внутреннего содержания.

Второй аспект отражает место маркетинга в проекте с точки зрения временной структуры проекта, т. е. его жизненного цикла. Несмотря на то, что маркетинговые мероприятия присутствуют на каждом этапе проекта, значение, объемы и содержание работ на разных фазах проекта различны.

Условно первый аспект можно определить, как вертикальную (содержательную) структуру маркетинга проекта, а второй, как горизонтальную (временную) структуру маркетинга[3,С.93].

Достаточно традиционно всю совокупность маркетинга проекта можно разделить на 6 составляющих:

- Маркетинговые исследования;
- Разработка стратегии маркетинга;
- Формирование концепции маркетинга;
- Программа маркетинга проекта;
- Бюджет маркетинга проекта;
- Реализация мероприятий по маркетингу проекта.

Широкое применение современных технологий маркетинга позволит в целом повысить эффективность экономики страны как минимум на 15–

20 %. При этом экономия затрат на осуществление проектов составляет в среднем на 22–27 % (максимальное значение – до 40 % в строительстве и социально-экономических проектах), сокращение времени в среднем на 17–20 % (максимальные значения – 24–30 % в проектах Hi-Tech, строительстве, информационных технологиях и при реализации социально-экономических проектов).

В развитых зарубежных странах накоплен достаточно большой теоретический, практический и методологический опыт применения системы маркетинга в управлении проектами, который получил особо широкое распространения после компьютеризации экономики. Такая система сегодня стала одним из важнейших направлений в развитии предприятий большинства стран рыночной экономики.

Но стоит заметить, что в России маркетинг в управлении проектами приносит большую эффективность с точки зрения затрат, нежели по срокам осуществления проектов, по сравнению с аналогичными мировыми показателями, что связано в первую очередь с различиями в общемировом и российском уровнях управленческих технологий.

По данным Международной ассоциации управления проектами (IPMA), использование современной методологии и инструментария маркетинга управления проектами позволяет сэкономить порядка 20–30 % времени и около 15–20 % средств, затрачиваемых на осуществление проектов и программ.

Программа маркетинга проекта представляет собой комплекс практических, краткосрочных мероприятий по реализации сформулированных ранее стратегии и тактики (концепции) маркетинга проекта [1, с. 207].

Значение маркетинга в современном искусстве управления проектами постоянно повышается. Это связано с тем, что поиск эффективной формы существования производства, действия предприятия на рынке и преобразование самой деятельности – все это находится в постоянной трансляции, существует в рамках многочисленных проектов и в немалой степени зависит от умения менеджеров управлять этими проектами.

Вместе с тем понятно, насколько сложно разработать и реализовать на практике систему управления, адекватную жизненным реалиям.

Современная организация предприятий требует смягчения жесткого деления на отделы и разделения задач. Разработка продукта, например, в меньшей степени является работой изобретателя, а в большей – результатом творческих идей и ноу-хау слаженной команды по их реализации.

Чтобы гарантировать максимальный коэффициент полезного действия на всех фазах инновационного цикла, рекомендуется создать соответствующие организационные предпосылки.

Эффективный маркетинг является основным атрибутом эффективного управления проектами. В качестве базовой философии бизнеса маркетинг ориентирует менеджмент рассматривать потребление результатов проекта как демократический процесс, при котором потребители имеют

право «голосовать» за нужный им результат имеющимися у них денежными знаками. Это определяет успех того проекта, который умело решает задачи изучения потребностей общества и удовлетворения их возможно полно.

Список используемой литературы:

1. Буров А.С. Международный маркетинг. – М.: Дашков и К, 2010.- 321 с.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Управление проектами (справочник для профессионалов). М.: "Высшая школа", 2011 - 880 с.
3. Попов Ю.И. Управление проектами: Учеб. пособие/ Ю.И. Попов, О.В. Яковенко. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 208 с.

УДК 657

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А.А. Серенко, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современных экономических условиях все действия и решения в управлении предприятием должны быть основаны на точных расчетах, всестороннем и глубоком экономическом анализе. Недооценка роли анализа, ошибки в планах и управленческих решениях в современных условиях приносят значительные потери. Те предприятия, на которых серьезно подходят к анализу деятельности, имеют хорошие результаты, высокую экономическую эффективность.

Анализ финансово – хозяйственной деятельности является одной из важнейших функций финансового управления. В рыночной экономике он позволяет определить финансовое состояние и конкурентоспособность предприятия. Чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных рыночных условиях, их руководству и всему управленческому персоналу, прежде всего, необходимо уметь реально оценивать финансовое состояние своего предприятия и конкурентов.

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Финансовый состояние - важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является оценкой сте-

пени гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а результат, то есть сами показатели и оценки финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной публичной отчетности.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие - ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Цель финансового анализа - оценка реального состояния предприятия на дату составления отчетности и его прогнозы на перспективу. Задачи финансового анализа - изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей, тенденций финансовых явлений и процессов в конкретных условиях предприятия; научное обоснование текущих и перспективных планов; контроль за выполнением планов и управленческих решений; оценка результатов деятельности предприятия и разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Основными источниками информации для проведения финансового анализа предприятия служит бухгалтерская отчетность, нормативная информация, информация о технической подготовке производства, плановая информация (бизнес-план), пресса, опросы и экспертная информация.

Анализ финансовых отчетов включает систематическое рассмотрение и оценку информации для получения достоверных выводов относительно прошлого состояния компании с целью предвидения ее жизнеспособности в будущем. Данный анализ позволяет точно установить наиболее важные характеристики – производственные или финансовые, -которые определяют вероятность успеха или банкротства организации.

На основе проведенного анализа аналитик сможет разобраться в финансовых процессах предприятия и дать им соответствующую оценку.

Как функция управления анализ тесно связан с планированием и прогнозированием производства, поскольку без глубокого анализа невозможно осуществление этих функций. Анализ является средством не только обоснования планов, но и контроля за их выполнением, а также позволяет повысить уровень планирования, сделать его научно обоснованным.

Большая роль отводится анализу в деле определения и использования резервов повышения эффективности производства. Он содействует экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат и т.д.

В целом, анализ является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений.

Роль анализа как средства управления производством с каждым годом возрастает. Это обусловлено разными обстоятельствами. Во-первых, необходимостью неуклонного повышения эффективности производства в связи с ростом дефицита и стоимости сырья, повышением научно- и капиталоемкости производства. Во-вторых, отходом от командно-административной системы управления и постепенным переходом к рыночным отношениям. В-третьих, созданием новых форм хозяйствования в связи с разгосударствлением экономики, приватизацией предприятий и прочими мероприятиями экономической реформы.

Принятие любого финансового решения предполагает предварительный анализ и оценку показателей, в отношении которых решение принимается. Это позволяет выявить степень сбалансированности материальных и финансовых ресурсов, оценить целесообразность направления собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной и оптимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости и т.п.

В результате финансового анализа предприятие и заинтересованные стороны получают возможность контролировать направленность финансовых потоков организации, соблюдение норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразность осуществления затрат.

Целью финансового анализа, инициатива которого не принадлежит организации, могут быть определение и оценка кредитоспособности и инвестиционных возможностей предприятия. Так, представителя банка может заинтересовать вопрос о ликвидности или платежеспособности предприятия. Потенциальный инвестор хочет знать, насколько рентабельна организация и какова степень риска потери вклада при ее инвестировании.

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб./О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013.

2. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Финансы и кредит, 2012.

3. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие./ И.А. Слабинская, Л.Н. Кравченко. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2012.

4. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки - М.: ИКЦ «Дис», 2012.

УДК 338.2

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРА XXI ВЕКА

В.В. Сиротенко, студент, 3 курс

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В настоящее время под словом менеджер понимается руководитель или управляющий, занимающий определенную постоянную должность и наделенный профессиональными полномочиями в области принятия управленческих решений по конкретным видам осуществления деятельности фирмой, функционирующей в рыночных условиях. Подразумевается, что принимаемые менеджером управленческие решения являются справедливыми и разрабатываются на базе использования современных методов менеджмента: многовариантных расчетов с использованием компьютерных вычислительных систем.

Понятие «менеджер» имеет достаточно широкое распространение и используется применительно:

- к разработчику определенных видов работ в границах отдельных структур или целевых групп;
- к руководителю организации в целом или его структурных подразделений (управлений, отделений, отделов);
- к управленцу по отношению к подчиненным;
- к администратору любого звена управления, организующего работу в соответствии с методами, работающими в современных условиях. [1; с.153]

Современные управляющие, т.е. менеджеры различных уровней должны обладать знаниями и навыками, которые позволят им осуществлять свои функции в сложных условиях, когда:

- время является решающим фактором успеха;
- приходящая информация может быть неполной и недостоверной;
- принимаемые управленческие решения должны соответствовать требованиям условий;
- сама по себе ситуация характеризуется неопределенностью, достаточно быстрой сменяемостью;
- персонал предприятия может быть не готов к переменам. [3; с.20]

Соотносимые рынку риск и неопределенность положения требуют от менеджеров несение ответственности за принимаемые ими решения, способствуют поиску достаточно оптимальных организационных и инновационных решений относительно новшеств.

Поэтому менеджеру любого уровня управления предъявляются высочайшие требования, в частности, следующие:

- наличие общих профессиональных знаний в сфере управления организацией;
- компетентность по вопросам процесса производства в той отрасли, в которой осуществляет свою деятельность фирма;
- использование навыков не только администрирования, но и в большей степени предпринимательства, умение чувствовать ситуацию на рынках, проявлять активность и инициативно распределять ресурсы компании в более выгодных областях применения;
- утверждение обоснованных и компетентных управленческих решений на базе согласования с нижестоящими управляющими и работниками и распределение роли каждого в их исполнении;
- наличие не только теоретических навыков, но и практического опыта в сфере анализа экономической ситуации на базисных рынках или их сегментах, на которых уже осуществляется деятельность компании или только планируется;
- умение проанализировать деятельность и действия конкурентов компании;
- умение прогнозировать сложившиеся тенденции развития хозяйственной конъюнктуры, особенности спроса на рынке, мер государственного регулирования экономических отношений в своей стране и в других странах, на рынках которых компания стремится расширить либо удержать свои позиции. [2; с.252]

Очень важно, что бы менеджер умел мыслить не так, как все, то есть, нестандартно. Например, в Microsoft каждый менеджер обязан иметь несколько так называемых successors – потенциальных кандидатов, которые при необходимости смогут его заменить. Такими кандидатами могут стать как сотрудники компании, так и люди извне, которые мыслят нестандартно и готовы привнести определенный вклад в деятельность компании. Таких креативных людей в Microsoft очень ценят.

Представление о тех главных особенностях, которые высоко ценятся у нынешних менеджеров, потихонечку меняется, прежде всего, под нарастающим влиянием глобализации экономики. Стремление к глобализации означает, что бизнес преодолевает национальные границы и, разрастаясь, становится межнациональным. Это приводит к созданию предприятий, в которых рабочая сила представляет из себя людей разных национальностей, говорящих на совершенно разных языках и имеющих свои существенные различия в культуре. Менеджерам часто приходится работать в разных государствах, вести дела с многонациональными группами и принимать различные глобальные планы развития, которые учитывают многочисленные (социальные, культурные, политические и др.) местные особенности. В таких ситуациях важное значение имеют способности менеджеров, которые дают возможность:

- управлять в государствах и странах с разными культурными и деловыми особенностями;
- управлять межнациональными по составу коллективами, бригадами, работающими над какими-нибудь общими проектами;
- направлять глобальные изменения;
- следить за экономическим развитием на мировом и локальном уровнях;
- разрабатывать и воплощать глобальные стратегические решения;
- не возноситься над другими и постоянно учиться, быть отзывчивыми, уважать и пользоваться уважением везде и всегда. [1; с.402]

Эти и многие другие требования того, каким должен быть менеджер XXI века в новых реалиях экономического развития, отражает модель, в которой обозначены основные характерные черты современного менеджера:

1. Менеджер - умелый стратег, который должен понимать то, как управлять в конкурентной среде.

2. Менеджер - человек с "технологической" настройкой, который признает и понимает значение технологий, в первую очередь, информационных, которые обеспечивают совершенно новый уровень управления по причине высочайшей скорости обмена информацией и повышения точности принимаемых управленческих решений.

3. Менеджер – грамотный политик, то есть человек, строящий свою работу на основании большого количества внерыночных факторов, которые отражают новый характер взаимоотношений с другими предприятиями в условиях глобализации экономики.

4. Менеджер - лидер и новатор, человек в компании, который представляет собой образец для других, обладает, присущим только ему, чувством нового, не боится рисковать и проявляет качества незаурядного предпринимателя. [2; с.48]

Эффективность взаимодействия с персоналом - отличающее свойство тех компетентностей, которые являются самыми важными. Для управляющего также важны инициативность, целеустремленность, энергич-

ность, способность воздействовать на людей и управлять коллективом. Инструментом менеджера является сценирование. По сути, он осуществляет управление через создание событий.

С уверенностью можно говорить об одном: развитым странам, а также всему миру предстоят годы и годы существенных перемен. Речь идет не только об экономических преобразованиях, но и о трансформациях в демографической ситуации, политике, обществе, философии и, прежде всего, в мировоззрении людей. В этот период времени экономическая теория и политика будут, возможно, неэффективны. Для периода существенных преобразований еще не создана социальная теория. Только когда этот период закончится, десятилетия спустя, станут появляться гипотезы, концепции и объяснения. Но кое-что из этого всего ясно уже сегодня. Например, понятно, что совершенно нерационально пытаться закрывать глаза на перемены и делать вид, что завтра будет точно таким же, как вчера, только еще лучше. К нашему сожалению, именно такой неадекватный подход характерен для многих нынешних предприятий - и коммерческих, и некоммерческих. Более того, именно такой подход уже собираются принять те предприятия и организации, которые успешнее остальных других осуществляли до наступления данного нового периода - периода преобразований. Это значит, что они в большей степени пострадают от глупой веры в то, что завтра будет таким же или лучше чем вчера. С большим процентом определенности можно утверждать, что мало кто из нынешних лидеров в разных сферах деятельности, будь то предпринимательство, образование или здравоохранение, выживет в ближайшие 30 лет; те же, кто выживут, абсолютно изменятся. Но предвидеть изменения, которые будут нужны для выживания в период преобразований и перемен, все равно, что успешно пережить этот период. Что-либо предвидеть или спрогнозировать тут очень сложно - практически нереально.

Единственная политика, которая может в какой-то мере обеспечить успех, заключается в осознанном и целенаправленном строительстве будущего. Эта деятельность, безусловно, должна соответствовать сегодняшним условиям.

Браться за строительство будущего довольно рискованно. Не браться - еще хуже. Будут те, кто добьется успеха. А вот среди тех, кто не станет пытаться, победителей не будет.

Список используемой литературы:

1. Никифоров Г.С. Психология менеджмента. – 3-е изд. – Харьков: Гуманитарный Центр, 2012. – 512 с.
2. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 304 с.
3. Кузнецов К. Мотивация и ведение будущего фирмы // Управление персоналом. - 2012. -№7 (137). - С. 40.
4. Страхова О.А., Виноградова С.А. Лидерство нового века: состояние готовности //Управление персоналом - 2014. - №19 (105), - С.80-83.

5. Johnson M., Christensen C., Kagermann H. Reinventing Your Business Model / Harvard Business Review 2008, 12 (December), PP. 51-59

6. Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation, - J. Wiley & Sons Inc., 2010, 281 p.

7. Smyth A.M., Parker A.L., Pease D.L. Economy Of The Future// Forbes, 2014. - №1(3), С.50–55.

УДК 336.221.4

ИЗМЕНЕНИЯ ПО НДС С 2015 ГОДА

Д.Д. Ситникова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: Т.Н. Ковалева, доцент кандидат эк. наук

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

С 1 января 2015 года все налогоплательщики НДС, кроме посредников, перестали вести журналы счетов-фактур. Это изменение в Налоговый кодекс ввел Федеральный закон от 20 апреля 2014 г. N 81-ФЗ. Стержнем закона являются нормы, направленные на сближение налогового учета с бухгалтерским.

Кроме того, из главы 25 НК РФ исчезло понятие суммовых разниц, возникавших по договорам, цена которых выражена в условных единицах. Отменена и сама указанная формулировка. В других статьях НК РФ она будет использоваться уже как однопорядковая с формулировкой «выражена в иностранной валюте». В связи с этим и в главе 21 НК РФ понятие «суммовые разницы» более не используется.

В части применения новых норм во времени в Законе N 81-ФЗ использован подход, который можно назвать "принципом отгрузки": разницы, возникающие по договорам в условных единицах, заключенным до 2015 года, считаются суммовыми и признаются в порядке, установленном для них до 2015 года.

Журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур ведут посредники.

Обычные налогоплательщики больше не будут вести журнал полученных и выставленных счетов-фактур (изменения в п. 3 ст. 169 НК РФ внесены Федеральным законом от 20.04.2014г. N 81-ФЗ). Полученные и выставленные счета-фактуры будут регистрироваться только в книге продаж или покупок.

Журналы будут вести только посредники (в том числе освобожденные от исполнения обязанностей налогоплательщика или не являющиеся налогоплательщиками), при выставлении и (или) получения ими счетов-

фактур при осуществлении предпринимательской деятельности в интересах другого лица. Счета-фактуры на свое вознаграждение будут отражаться в книге продаж без занесения в журнал выставленных счетов-фактур, а счета-фактуры, полученные при покупке товаров (работ, услуг) для осуществления своей деятельности — в книге покупок без занесения в журнал полученных счетов-фактур.

Таким образом, с 2015 года данные журналы предназначены для регистрации «чужих» транзитных счетов-фактур, которые не регистрируются в книге продаж и покупок.

Новая налоговая декларация с 2015 года

Новая форма налоговой декларации по НДС и порядок ее заполнения были утверждены ФНС России Приказом ФНС от 29.10.2014г. N ММВ-7-3/558@ 29 октября 2014 года. Декларация по новой форме будет представляться, начиная с 1 квартала 2015 года.

В связи с этим увеличено количество разделов декларации с 7 до 12. В ее состав вошли разделы, которые будут включать развернутые сведения из книги покупок и книги продаж налогоплательщиков, журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур в отношении операций, осуществляемых посредниками в интересах третьих лиц.

Большой объем информации практически исключает ее представление на бумаге. Соответственно ужесточаются нормы, связанные с ее сдачей. Так с 2015 года при представлении налоговой декларации на бумажном носителе, такая декларация не считается представленной (изменения в п. 5 ст. 174 НК РФ внесены Федеральным законом от 04.11.2014г. N 347-ФЗ). Данные правила применяются и в отношении уточненных налоговых деклараций, поданных после 2015 года.

С 1 января 2015 года налоговая декларация представляется в налоговый орган не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. Налог будет уплачиваться не позднее 25-го числа каждого из трех месяцев, следующего за истекшим налоговым периодом.

С 2015 года законодательно закреплено право налогоплательщика на налоговый вычет по опоздавшим счетам-фактурам.

Помимо прочего уточнен период принятия НДС к возмещению. Вычеты НДС могут быть заявлены в налоговых периодах в пределах трех лет после принятия на учет приобретенных налогоплательщиком на территории РФ товаров (работ, услуг), имущественных прав или импортных товаров, ввезенных им на территорию РФ.

Список используемой литературы:

1. Васильев С. Декларации НДС с 2015 года будут содержать неограниченное количество данных из книг покупок и продаж/ С. Васильев// *Клерк.Ру* – (<http://www.klerk.ru/buh/news/348633/>).
2. Чистякова Л. Новая декларация по НДС / Л. Чистякова // *Налоговый вестник*. - 2015. - №2. - С. 20-31.

3. Приказ от 29 октября 2014 г. N ММВ-7-3/558@ «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость в электронной форме»/ Косультант плюс – (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=152657>)

УДК 69.003

СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩАЯ ОТРАСЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

О.Г. Скрыпник, студентка 4-го курса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Р.Г. Абакумов
*«Белгородский государственный технологический университет
им. В.Г. Шухова», г. Белгород, Россия*

Экономика страны представляет собой совокупность общественных отношений, направленных на обогащение и благосостояние всех субъектов государства. В результате длительного исторического процесса, в экономике выделились отрасли, одной из которых стало строительство.

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения [3, С.18].

Строительная отрасль зависит от многих специфических факторов: уникальность продуктов, получаемых по завершении, длительный период подготовительных работ, трудовые ресурсы, широкий спектр применяемого сырья [2, С.64]. Возникает нерушимая связь между строительством и промышленностью, так как, предоставляя строительным компаниям сырьё, предприятия неустанно нуждаются в создании производственных площадей или в реконструкции старых. Это вечный круговорот, в результате которого, необходимо достичь идеальных условий для развития этих и других отраслей.

Строительство как составляющая часть экономики страны является производителем основных фондов для других отраслей национального хозяйства. Результатами строительства являются сданные в эксплуатацию фабрики, заводы, торговые площади, общественные здания и сооружения, жилые дома и другие объекты, образующие основу хозяйственного комплекса страны [5, С.52]. Экономическая сторона отрасли строительства характеризуется затратами на его выполнение.

Капитальные вложения - инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты [4, С.10]. Всем этапам строительства соответствуют 3 ступени применения капитальных вложений:

- 1) производство как процесс создания основных средств;
- 2) реализация как форма превращения строительной продукции в основные средства;
- 3) подготовка следующего цикла воспроизводства с целью очередного превращения денежных средств в товар.

При наибольшей скорости оборота капитала достигается наивысшая экономическая эффективность. Возникает необходимость в усовершенствовании инфраструктуры страны. В настоящее время доступны два решения: изменения, осуществляемые за счет бюджетных средств или привлечение частных инвестиций. Не смотря на столь бесперспективные прогнозы, В 2014г. в экономику России вложено 15144,6 млрд. рублей инвестиций в основной капитал. Из общего объема инвестиций в основной капитал 57,6% составили инвестиции в здания (включая жилые) и сооружения.

Экономическая задача – решение проблем инвестиционно-строительной сферы, которая зеркально отражает состояние строительной отрасли.

Инвестиции, согласно экономической теории, выполняют ряд функций: регулирующая, распределительная, стимулирующая и индикативная. Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал являлись привлеченные средства, которые составили 54,4% от их общего объема. За счет собственных средств осуществлялось 48,1% инвестиций [1, С. 22]. Руководители организаций (59% из опрошенных) основным фактом, сдерживающим инвестиционную деятельность, отметили недостаток собственных финансовых средств.

По мнению деловых представителей западных стран, Россия является очень привлекательным объектом для иностранных инвестиций, ведь в стране представлен широкий не перенасыщенный товарами рынок, оптимальный правовой режим, производственные фонды изрядно истощены, уровень затрат на воспроизводство трудовых ресурсов низок. Всё вышеперечисленно способствует притоку иностранных инвестиций в Центральный район (Москва, Московская обл.) с его доминирующей ролью в социальной, экономической и финансово-кредитной деятельности. Значительная часть зарубежных финансов направлена в развитие топливно-энергетического сектора Западной Сибири. На данной почве возникает еще один неблагоприятный фактор, большая часть российского общества опасается возможной утраты суверенитета.

Сложности взаимодействия с зарубежными представителями выражаются в том, что для инвесторов перспективны лишь районы, находящие-

ся в непосредственной географической близости, обладающие богатой базой сырьевых ресурсов и большим числом квалифицированных работников.

Что же делать? Какой выбрать курс? Возникает ряд вопросов по оптимизации строительной отрасли и поиску средств финансирования. На решение этих вопросов уйдет большое количество времени, но уже сейчас важно предпринимать меры, по стабилизации строительного производства. Необходимо производить модернизацию, пусть не всех, но основополагающих секторов производства, приобрести новое оборудование, увеличить качество продукции. Для реализации этого нужно обратить внимание на улучшение финансирования отрасли. Пути совершенствования финансового положения:

1. Использование разнообразных форм финансирования: девелоперская форма, облигации, аренда и др.;

2. Взаимодействие предприятий с коммерческими банками ради продвижения инноваций;

3. Широкое применение компьютерных технологий и нововведений в строительстве;

4. Проведение различных тендеров для нахождения лучшей строительной организации для строительства конкретного объекта;

5. Продолжение мер по привлечению инвестиций со стороны международных организаций (Международный Банк реконструкций и развития, Европейский Банк реконструкций и развития);

6. Регулирование системы налогообложения для стимулирующего воздействия на деятельность организаций.

Пройдет ещё не одно десятилетие, прежде чем Россия сократит и полностью ликвидирует экономическое отставание от передовых стран, но это явление не далеко от реальности, ведь страна обладает всеми необходимыми для этого техническими, сырьевыми ресурсами. Единственное, чем мы не можем распорядиться – это ход времени. Когда это становление произойдет, Российская Федерация по праву сможет стать «Супердержавой», способной существовать и дальше развиваться независимо от международной ситуации.

Список используемой литературы:

1. Абакумов Р.Г. Управление воспроизводством основных средств в условиях инновационного развития экономики: теория, методология, концепция: монография / Р.Г. Абакумов. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. – 113 с.

2. Абакумов Р.Г. Управление воспроизводством энергосберегающих зданий в промышленности // Современные инновации в науке и технике [Текст]: Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции (17 апреля 2014 года)/ редкол.: Горохов А.А. (отв. Ред.); В 4-х томах, Том 1., Юго-Зап. гос. ун-т. Курск, 2014. 329 с.

3. Абакумов Р.Г. Операции с недвижимостью Ч. 1. Управленческие решения по операциям с недвижимостью: учеб. пособие / Р. Г Абакумов, И. В Чеченина.- Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. – 121 с.

4. Абакумов Р.Г., Скогорева О.С. Технология реконструкции зданий и сооружений при управлении их воспроизводством // Молодые ученые – основа будущего машиностроения и строительства [Текст]: Сборник научных трудов Международной научно-технической конференции (29-30 мая 2014 года)/ редкол.: Гречухин А.Г. (отв. ред.);, Юго-Зап. гос. ун-т, Курск, 2014. 471 с.

5. Абакумов Р.Г. Воспроизводственные аспекты энергетики и энергосбережения в строительстве // Строительство: тенденции развития и перспективы [Текст]: Сборник научных трудов Международной научно-технической конференции (25-26 июня 2014 года)/редкол.: Гладышкин О.А. (отв. ред.); Юго-Зап. гос. ун-т, Курск, 2014. 162 с.

6. Абакумов Р.Г. , Аридова С. В.Экономико-математическая модель оценки социально-экономического эффекта воспроизводства зданий // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2014 [Текст]: сборник научных статей 3-й Международной молодежной научной конференции (13-15 ноября 2014 года), в 2-х томах, Том 1. Юго-Зап. гос. ун-т., А.А. Горохов, Курск, 2014, 483 с.

7. Абакумов Р.Г., Просяник О. С. Инновационные основы управления оптимальным вариантом воспроизводства городской территории // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2014 [Текст]: сборник научных статей 3-й Международной молодежной научной конференции (13-15 ноября 2014 года), в 2-х томах, Том 2. Юго-Зап. гос. ун-т., А.А. Горохов, Курск, 2014, 450 с.

УДК.37.047

**КАЧЕСТВЕННАЯ ПОДГОТОВКА ГОРНЫХ ИНЖЕНЕРОВ –
КЛЮЧ К УСПЕХУ РАЗВИТИЯ ГОРНОРУДНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛГОРОДЧИНЫ**

Т.Г. Соболев, доцент

*ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технический университет
им. В.Г. Шухова», Белгород, Россия*

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации определяет приоритеты долгосрочного развития субъектов Российской Федерации, расположенных в Центрально-Черноземной зоне, связанные с использованием их природно-ресурсной базы – плодородных земель и рудных запасов Курской магнитной аномалии, заклю-

чающиеся в развитии инновационного вектора горнодобывающей и металлургической отраслей, базирующегося на применении новых технологий, обеспечивающих повышение производительности труда и качества продукции.

Белгородская область, образованная в 1954 году, - одна из самых молодых в России. Она расположена на юго-западе Российской Федерации, входит в состав Центрального федерального округа (ЦФО) Российской Федерации. Площадь области - 27 тысяч квадратных километров (0,2% от территории России).

Область характеризуется выгодным географическим положением и привлекательна своими недрами, черноземами, экономическим и высококвалифицированным кадровым потенциалом.

В структуре экономики региона преобладает промышленное производство. Область добывает треть российской железной руды, она единственный производитель в России и Европе губчатого железа - продукта высокой металлургической ценности. На долю Белгородской области приходится более 35% производства железорудных окатышей, по 4% - выпуска готового проката и стали.

В области проводится целенаправленная работа по созданию благоприятного инвестиционного климата для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в приоритетные секторы экономики. По оценке независимых экспертов, область является регионом, имеющим стабильный и качественный инвестиционный климат.

Основу экономики области во многом определяет развитие промышленного комплекса, на который приходится около половины валового регионального продукта области и всех налоговых платежей региона.

Увеличение объемов промышленного производства достигнуто за счет ввода новых производственных мощностей, модернизации и технического перевооружения, внедрения новых и совершенствования действующих технологий, эффективного управления производством на крупных предприятиях области.

Весомый вклад в развитие промышленности вносят такие ведущие предприятия, как ОАО "Лебединский ГОК", ОАО "Стойленский ГОК", ОАО "КМАруда", ОАО "Оскольский электрометаллургический комбинат"

Лебединский ГОК – является крупнейшим российским предприятием по добыче и обогащению железной руды и имеет самый крупный в мире карьер по добыче железной руды. Комбинат и карьер расположены между городами Старый Оскол и Губкин.

Он действительно огромный и разрастается с каждым днем. Геометрия его - впечатляет. Глубина карьера Лебединского ГОКа - 250 м от уровня моря, или 450 м - от поверхности земли.

Диаметр его около 5 километров. Он дважды занесен в книгу рекордов Гиннеса, как крупнейший в мире карьер по добыче негорючих полезных ископаемых.

Перспективы развития Лебединского ГОКа обусловлены как спросом на продукцию комбината, а значит мировой конъюнктурой сырьевых рынков, так и политикой по улучшению финансового и материально-технического состояния комбината. Так, в соответствии с программой капитальных вложений ЛГОКа, планируется поэтапное обновление парка горно-транспортного оборудования, увеличение производительности оборудования фабрики обогащения, снижение затрат энергоресурсов, а также строительство второй очереди цеха горячебрикетированного железа производительностью 1.4 млн. т в год. В будущем ожидается строительство третьей и четвертой очереди цеха горячебрикетированного железа, после чего ЛГОК станет мировым лидером по производству металлизированного сырья, доведя объемы его производства до 5.5 млн. т в год. Кроме того, компания намерена построить 22 секции обогащения, что позволит увеличить годовое производство рядового концентрата до 23 млн. т.

Дальнейшее развитие ГОКа напрямую связывается с увеличением добычи железной руды, развитием структуры карьерного хозяйства, привлечением в отрасль молодых способных специалистов, проведению и увеличению будущего объема научных исследований и изысканий. Для успешного решения разноплановых задач, стоящих перед горными инженерами, учебная программа их подготовки предусматривает изучение различных специальных курсов. Одной из основополагающих дисциплин, которая применяется в полной мере в прикладном значении в инженерной подготовке, при проектировании и разработке документации для новых горных горизонтов добычи рудных ископаемых в карьерах ГОКов – является пространственная геометрия.

Слово "геометрия" — греческое, в переводе на русский язык означает "землемерие". Такое название связано с применением геометрии для измерений на местности. Геометрия — раздел математики, изучающий пространственные отношения и формы, а также другие отношения и формы, сходные с пространственными по своей структуре.

Само слово «геометрия» недолго сохраняло свое первоначальное значение — измерения земли. Уже Аристотель ввел для такого измерения новый термин — геодезия. Однако и содержание этой, новой дисциплины, скоро тоже стали понимать в более широком смысле, который может быть лучше всего передается современным термином "метрическая геометрия".

В современном, более общем смысле, геометрия объединяет разнообразные математические теории, принадлежность которых к геометрии определяется не только сходством (хотя порой и весьма отдаленным) их предмета с обычными пространственными формами и отношениями, но также тем, что они исторически сложились и складываются на основе геометрии в первоначальном её значении и в своих построениях исходят из анализа, обобщения и видоизменения её понятий. Геометрия в этом общем смысле тесно переплетается с другими разделами математики и её границы не являются точными.

Общепринятую в наши дни классификацию различных разделов геометрии предложил Феликс Клейн в своей "Эрлангенской программе" (1872). Согласно Клейну, каждый раздел изучает те свойства геометрических объектов, которые сохраняются (инвариантны) при действии некоторой группы преобразований, специфичной для каждого раздела. В соответствии с этой классификацией, в классической геометрии можно выделить следующие основные разделы:

1. Евклидова геометрия — система геометрии, основанная на аксиомах, сформулированных в книге Евклида "Начала».

2. Проективная геометрия — раздел геометрии, изучающий проективные свойства фигур.

3. Аффинная геометрия (лат. *affinis* — родственный) – раздел геометрии, в котором изучаются свойства фигур, сохраняющиеся при любых аффинных преобразованиях, или, что равносильно, при параллельной проекции.

4. Начертательная геометрия — раздел геометрии, в котором пространственные фигуры, представляющие собой совокупность точек, линий, поверхностей, изучаются по их проекционным изображениям на плоскости (или какой-либо другой поверхности).

5. Многомерная геометрия — геометрия пространств размерности, большей трех.

Начертательная геометрия исторически развивалась как прикладная математическая дисциплина, призванная решать инженерно-технические задачи с использованием графических методов. В настоящее время она является одной из первых инженерных дисциплин в учебных программах вузов. До недавнего времени она была единственным «поставщиком» алгоритмов решения сложных инженерных задач. Глубоко формализованный математический аппарат, используемый Начертательной геометрией, позволяет ей обходиться и без пространственного представления процесса решения той или иной задачи. Наиболее характерно это для задач многомерного пространства. С точки зрения прикладной математики Начертательная геометрия является системой моделирования пространства, базирующейся на собственном методе – проецировании.

Основная задача начертательной геометрии заключается в сопоставлении трёхмерного объекта с его плоской проекционной моделью.

Плоское изображение предмета или детали называется её чертежом. Чертёж – это не просто рисунок, а конструкторский документ. Он выполняется по соответствующим требованиям, единым стандартам. Его можно назвать своеобразным языком, в котором используются точки, линии, буквы, цифры, причём этот язык является интернациональным, т.к. он понятен любому инженеру и не зависит от языка.

При помощи этих простых геометрических элементов (точек, линий и т.д.) человек имеет возможность изобразить самые сложные механизмы, приборы, здания и т.д.

Методы начертательной геометрии находят широкое применение в физике, химии, механике, кристаллографии, архитектуре и применяются практически во всех отраслях промышленности, начиная от лесного хозяйства и заканчивая сложнейшей электроникой космических летательных аппаратов.

Начертательная геометрия входит в состав учебной дисциплины федерального значения, название которой в зависимости от специальности:

- «Начертательная геометрия и инженерная графика»;
- «Инженерная и машинная графика» или просто «Инженерная графика».

Инженерная графика – это единственная дисциплина, целью которой является непосредственно обучение студентов работе с различной по виду и содержанию графической информацией, основам графического представления информации, методам графического моделирования геометрических объектов, правилам разработки и оформления конструкторской документации, графических моделей явлений и процессов.

Начертательная геометрия и инженерная графика укладываются в рамки одной учебной дисциплины и выполняют одну и ту же задачу – сопоставление трёхмерного объекта с его плоской проекционной моделью. Отличие между ними заключается в том, что в инженерной графике под трёхмерным объектом понимается конкретное, материально воплощённое задание, строительное сооружение или деталь, в то время как начертательная геометрия имеет дело с абстрактными, отвлечёнными моделями. В этом смысле инженерная графика представляет собой очень частное ответвление начертательной геометрии, её узкоспециализированный подраздел.

Примерно с середины 40-х годов прошлого века началось развитие вычислительной техники, появились ЭВМ. Среди разнообразных функций, доступных в настоящее время компьютеру, стали выполнение графиков, схем и чертежей. Возникла специальная учебная дисциплина – «Машинная графика», которая, с 90-х годов вошла в учебную программу подготовки инженеров.

Наша планета - Земля, ее размеры, сказочные богатства недр и океанов издавна привлекали людей во всех ее уголках на море, в горах и в глубинах ее недр к изучению, познанию и использованию их. Вначале для самосохранения и выживания, а затем для развития и совершенствования. Процесс изучения, разработки и извлечения природных полезных ископаемых - никогда не прерывался человечеством, не смотря на постигавшие его исторические потрясения - войны, эпидемии или другие климатические и природные катаклизмы.

Природа хранит свои сокровища чаще всего в глубинах своих кладовых. Поэтому для их извлечения приходится затрачивать огромные научные, технические и энергетические ресурсы. Основная роль в проведении изысканий, разведке, инженерной подготовке и организации процесса

добычи рудных полезных ископаемых принадлежит геологам, геодезистам и горным инженерам.

Горные, как карьерные, так и шахтные разработки залежей железорудных кварцитов в нашей области занимают важное место в промышленном производстве региона. Для обеспечения его дальнейшего развития была принята программа подготовки горных инженеров на базе Белгородского технологического университета.

Университет располагает достаточным составом кафедр, лабораторий, а также высококвалифицированным профессорско-преподавательским составом для обеспечения организации и проведения учебного процесса по программе подготовки горных инженеров. Кафедра начертательной геометрии и графики одна из первых, по ходу учебного процесса дает возможность нынешним студентам, будущим горным инженерам, усвоив учебные программы, развить свое пространственное мышление.

При горно-геологических разработках рудных карьеров расположение разрабатываемых горизонтов, места установки техники, направление и протяженность технологических коммуникаций обычно являются настолько масштабными и объемными, что только лишь наличие пространственного геометрического мышления и инженерного расчета, а также знание чертежно-графической документации, позволяют принять единственно правильное решение при рассмотрении производственных задач.

Учитывая достаточный объем и качество получаемых знаний, подготавливаемые в нашем университете с участием профессорско-преподавательского состава кафедры начертательной геометрии и графики, горные инженеры, успешно могут применять полученные на кафедре знания при воплощении своих инженерно-технических разработок в проектной и технической документации на горнорудных предприятиях области.

Список используемой литературы:

1. Постановление правительства Белгородской области от 25 января 2010г., № 27-пп «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года».
2. В.О. Гордон, М.А. Семенцов-Огиевский «Курс начертательной геометрии», М., 1971 г.
3. Чекмарев А.А. Начертательная геометрия и черчение. М., 2003.
4. <http://chertimvam.ru/lib/post/nachertatelnaya-geometriya-i-inzhenernaya-grafika/>(15.03.2015)
5. coolreferat.com — история геометрии; (15.03.2015)
6. bse.sci-lib.com — развитие геометрии.(15.03.2015)

FEATURES OF COST MANAGEMENT IN ROAD TRANSPORT.

A.S. Sozykina, Post-Graduate Student

Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkov. Ukraine

Problems of transport complex management have always been paid considerable attention to in economy of any country. This attention is explained, above all, by a place of transport in the technological chain "production – consumption".

Road transport plays a special role as it is involved in almost all stages of this technological chain. The complex of issues concerning transport becomes particular important under conditions of market relations, when the level of economic independence of enterprises increases sharply, new forms and methods of their activities management on the background of market competition appear.

Road transport is the most flexible and adaptable element of the transport system which changes quickly depending on market conditions. Management of costs in road transport and their cutting are the most significant reserves for increasing efficiency of transport operation.

Generally speaking, cost management is the process of effectively planning and controlling the costs involved in a business. It is considered one of the more challenging tasks in business management. As a rule, the costs or the expenses in a business are recorded by a team of experts using expense forms.

The process involves various activities such as collecting, analyzing, evaluating and reporting cost statistics for budgeting. By implementing an effective cost management system, a company's overall budgeting can be brought under control.

When cost management is applied to a specific project, the expected costs in the business are analyzed in the beginning phase of the planning period. The project manager then approves the predicted expenses in purchasing the materials required for the project.

The costs and expenses are recorded and monitored during the project execution period to ensure that the cost is in line with the actual cost management plan. Once the project is complete, the actual costs are compared with the predicted costs, which will help in predicting future expenses.

Some of the advantages of cost management include: the ability to predict a project's future expenses and costs; the maintenance of a central record of all predicted expenses; the ability to ensure that costs are approved before purchases are made; the ability to control a project's expenses [3].

Let us consider what is called costs in road transportation. This is the price put by the transport enterprise to cover costs for creation, operation and development of the company. Road freight transport is the most versatile and convenient means of goods transportation. Transportation by trucks requires rel-

atively small initial capital costs compared to the use of aircraft, ships or rail transportation. However, this advantage is somewhat lost due to significant operating costs.

Disadvantages of road transport can be explained by two factors. Firstly, the cost of road transportation in terms of one tonne is higher than that by any other means of transport except for aviation. In addition, over 90% of costs for transportation are made up by immediately paid current assets, such as the cost of fuel and the salary of drivers. The share of these costs in road transport is the highest compared to other modes of transport [1].

The costs of road transport can be divided into variable costs which depend on the volume of services, distance, the amount of transported goods, etc., and fixed ones, that is, the costs do not change depending on the volume of services provided. The fixed costs usually include the costs for maintaining infrastructure (roads, bridges and flyovers), the contents of the car park as well as administrative expenses of the carrier (electricity, heating and rent of premises). In turn, the variable costs are characterized by such positions as fuel costs, salaries of employees, shipment processing, loading and unloading operations.

Transportation costs (works, services) mean operating costs of transport companies expressed in the monetary form that are directly related to the preparation and implementation of goods and passengers transportation, as well as the performance of work and services that provide transportation. The production costs of transportation include: direct material costs; direct salaries expense; other direct costs; overhead expenses.

Direct material costs consist of the cost of fuel and lubricants and other materials (including transportation and procurement costs) actually used directly for transportation. Direct salaries expense is formed from expenses for payment of the basic and additional salaries of employees directly related to transportation.

The expense item "Other direct costs" includes: contributions to the state (mandatory) social insurance; deductions for supplementary pension social insurance in cases provided by law; other compulsory charges and deductions for social events; the amount of depreciation of fixed assets; costs for all types of the rolling stock repair and maintenance; the cost of repair services of other organizations; the cost of vehicles insurance in the event of their repair abroad and others.

General production costs include the costs for maintaining the production process control apparatus, depreciation of the general purpose fixed assets, the costs of maintenance, operation, overhaul and current repair, insurance of the fixed assets of general production purpose, the costs for improvement of technology and organization of production, the production process maintenance costs; expenses for labor safety, safety engineering, industrial hygiene and environmental protection, taxes, fees and other charges; other expenses [2].

The task of effective cost management is distinguished as a determining one in the organization of the road transport activity, so in today's economic

conditions road transport companies develop by themselves and confirm standard costs, taking into account characteristics and specific operating conditions for each production unit.

Selection and realization of reserves for reducing costs depend on the financial possibilities of each individual enterprise, the level of knowledge, skills and experience of management personnel.

Traditional functions of cost management at transport enterprises are the following: general management, planning, organization of labor and wages, accounting, logistics, personnel recruitment and training, record keeping and general economic services, vehicle commercial operation, maintenance of vehicles in good technical condition.

Dynamics of growth of the cost for a unit of transport services is a consequence of the insufficient use of modern methods of cost management. Many transport companies instead of using a competently sound scientific approach to the studying the problem of cost management, simply raise the rates for their services. Most motor transport enterprises do not use to the full extent such functions of cost management as: management, analysis, accounting, control.

As a rule, enterprises of Ukraine examine insufficiently the factors affecting the cost of services they provide, so we can talk about the need to improve the existing methods of cost management of the road transport as the transport cost management is one of the main elements of cost management in the company in any industry.

References:

1. Арам М. А. Эффективность формирования структуры парка транспортных средств в условиях рыночной экономики : автореф. дис. на соискание учен. степени кандидата эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / М. А. Арам. – М., 2001. – 17 с.

2. Панасюк В. М. Витрати виробництва : управлінський аспект / В. М. Панасюк. – Тернопіль : Астон, 2005. – 228 с.

3. Janssen С. What is cost management [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.techopedia.com/definition/13878/cost-management>.

OPERATIONAL CONSIDERATIONS IN PERSONNEL SELECTION

А. Сопельник, студентка 5-го курса

Научный руководитель: старший преподаватель Ж.П. Безценная
*Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
г. Харьков, Украина*

This paper describes operational issues associated with the development or choice of a selection procedure, the conduct or accumulation of research to support the validity inferences made, documentation of the research effort in technical reports and administration manuals, and subsequent implementation and use. The need for sound professional judgment based on the extant scientific literature and the researcher's own experience will be required at every step of the process. In addition, all aspects of the research described in the paper should be performed in compliance with the ethical standards of the American Psychological Association as endorsed by SIOP.

The researcher works collaboratively with representatives of the organization to define its needs and objectives, identify organizational constraints, plan the research, and communicate with major stakeholders regarding aspects of the process that will involve or influence them.

Researchers use their expertise and experience to assist the organization in refining its goals and objectives. Different departments of the organization may have different and sometimes competing and conflicting objectives. For instance, one department may prefer rigorous selection standards even though they create hardships for the staffing department responsible for recruiting qualified applicants. As another example, one organization may need a large number of entry-level workers where there is minimal opportunity to move upward. In another organization, the focus may be on hiring a few individuals with the capacity to move upward in a relatively short period of time. In all situations, the researcher and the organization's representatives should factor in the desires of the various stakeholders and determine the relative weights to be given to each point of view.

The researcher provides accurate information regarding the benefits and limitations of various strategies in meeting the organization's goals based on past experience and the extant scientific research. The researcher is encouraged to work with all departments (e.g., human resources, labor relations, legal) that may have an effect on or be affected by the selection procedure and stakeholders (e.g., internal or external individuals and groups such as labor organizations, advocacy groups, customers).

Researchers face the challenge of ensuring high quality selection procedures in the context of the organization's history and current environment regarding employment-related strategies and practices as well as the cultural setting in which it operates. Organizations operate in complex environments that

sometimes place extreme and conflicting pressures on the management team. Researchers must consider the attitudes and commitments of organization leaders and employees who are faced with intense competition, mergers, and other corporate events that may influence the relative importance of selection research in their view. Researchers also may need to take into account the legal and labor environment when deciding on validation approaches or selection instruments. In addition, global selection systems should take into consideration locally accepted practices.

The number of individuals who currently perform the work and their similarity to the applicant population can be important considerations when designing the validation strategy. The number of workers may shape the validation strategy pursued (e.g., validity generalization, content-oriented strategy) as well as affect the feasibility and method for pilot testing procedures.

Even when the number of workers is sufficient, their availability and willingness to participate in a validation study may be limited. For example, organizational needs may require that a core group of workers be present on the job at all times; labor organizations may influence the number and type of persons willing to participate in the research; and workers who have experienced organizational restructuring may be skeptical about the purpose of the research and its effect on their own positions.

Large discrepancies in the capabilities of incumbents and the available applicant pool also present challenges, particularly in establishing norms and setting cutoff scores. For example, organizations that have a more capable work force than applicant pool may find cutoff scores based on the performance of incumbents on the selection procedure inappropriate for applicants. Similarly, organizations seeking to upgrade the skills of their current workforce may need other sources of information for setting cutoff scores.

Sources of information needed for the validation and implementation efforts include, but are not limited to, the workers themselves, managers, supervisors, trainers, customers, archival records, databases, and research reports internal and external to the organization. Based on the complexity of the work, the climate, and organizational constraints, some sources of information may be preferred over others. In some situations, the preferred source of information may not be available. Depending on the organizational constraints, alternatives to the researcher's preferred source of information may be required. Alternative sources also may be used to supplement information gathered from the preferred source.

Most organizations want selection procedures that are predictive, easy to use, cost effective, and legally defensible. However, there are often additional considerations. For example, an organization's past experiences with respect to certain types of selection procedures may influence its decisions. Selection procedures that have been challenged in the past may not be acceptable to organizations, particularly if the organization was not successful in defending them. In addition, selection procedures that are viewed as controversial by individuals, labor organizations, or other stakeholders may not be acceptable.

Some organizations find certain types of selection procedure questions unacceptable. For example, some biodata and personality inventory items (e.g., childhood experiences, personal interests) may be viewed as an invasion of privacy, even if they can be shown to be related to the criterion measures or the requirements of the job.

Some organizations prefer selection procedures that provide information regarding the strengths and developmental needs of the test taker. Procedures that measure constructs that can be learned (e.g., keyboarding or word processing) may be preferred over procedures that elicit information concerning previous life experiences or stable personality traits. Procedures that appear more relevant or face valid to the organization may be more acceptable to the stakeholders than other procedures that relate to a less obvious construct regardless of any empirical evidence of validity. However, face validity is not an acceptable substitute for other forms of validity evidence. Although acceptability is important, it is just one of many factors to consider when selecting or designing a selection procedure. Nevertheless, the researcher should explain to decision makers issues underlying selection procedure acceptability as part of the initial planning effort.

Both management and workers need to understand in general terms the purpose of the research, the plan for conducting the research, and their respective roles in the development and validation of the selection procedure. The researcher must use professional judgment in determining the appropriate information to provide and the communication format and style that will be most effective.

Researchers encourage organizations to consider the effects of participation in the validation effort on employees, departments, and business units. Typically, organizations decide that data from validation studies will be kept confidential and not used for subsequent employment-related decisions.

Historically, selection procedures were developed for specific jobs or job families. This remains the case in many situations. However, industries that experience rapid technological development or institute other strategies for accomplishing work may find that traditional jobs no longer exist. In such cases, considering important job requirements for a wider range or type of work activity may be more appropriate.

REFERENCES:

1. Huffcut, A. I. (2010). From science to practice: Seven principles for conducting employment interviews. *Applied H.R.M. Research*, 12, 121-136.
2. Huffcut, A. I., & Hunter, W. Jr. (1994). Hunter & Hunter revisited: Interview validity for entry-level jobs. *Journal of Applied Psychology*, 79, 184-190.
3. Podsakoff, N. P., Whiting, S. W., Podsakoff, P. M., & Mishra, P. (2011). Effects of organizational citizenship behaviors on selection decisions in employment interviews. *Journal of Applied Psychology*, 96(2), 310-326.

**АНАЛИЗ РОСТА ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ
ПРОДУКЦИЮ В РФ В 2015 ГОДУ**

А.А. Стрилецкая, студентка 4-го курса

Научный руководитель: Т.Н. Ковалева, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В России товары на 4% дорожают быстрее, чем в странах Европы. Это связано с различными причинами, в том числе и с высоким уровнем инфляции.

Другими словами, когда в Европе, экономику которой лихорадит, однако не находится в состоянии стагнации, цены на продукты находятся на одном уровне, у нас же эти цены завышаются за счет инфляции. На данный момент уровень инфляции в России составляет 6,13%.

Свою вклад в завышение цен вносит также и перевоз через границу, когда за эту процедуру необходимо платить дополнительные деньги. А средства на это тратятся достаточно большие. Достаточно сказать, что некоторые производители просто-напросто отказываются от ввоза товаров в Россию из-за проблем с пересечением границы.

Под этим также кроется и куда более серьезная проблема – отсутствие отечественного производства. Если бы товары производились бы полностью у нас, то не нужно было бы тратить деньги на логистику, а конкретнее на перевоз товаров от изготовителя к потребителю.

Ну и конечно же свои 5 копеек добавляет и российский менталитет – желание всеми возможными способами обогатиться. Другими словами это можно назвать необоснованным завышением цен. То есть сети магазинов сами по себе завышают стоимость товаров, что далеко не всегда приносит экономическую выгоду супермаркетам.

Так, например, ставший актуальным в России этой осенью вопрос о поднятии цен на самые «ходовые» продукты, такие как яйца и молоко.

Резкий рост цен на яйца весной 2015 года заинтересовал Федеральную антимонопольную службу. Как сообщает РИА Новости со ссылкой на представителя ФАС, чиновники начали специальное расследование.

Расследование должно показать, за счет чего произошел рост. Никаких обвинений производителям пока не выдвинуто, но не исключено, что увеличение цен могло стать следствием сговора на рынке.

По данным Росстата, яйца за последнюю неделю марта выросли в цене на 2,5 процента, а с начала года рост составил почти 6 процентов. В Росптицсоюзе ранее сообщали, что яйца дорожают из-за торговых надбавок, сезонности, а также роста цен на комбикорма. В себестоимости яиц комбикорм составляет около 35 процентов.

В России в 2015 году сложилась ситуация, когда сильно подорожали несколько популярных товаров. К ним относятся, в частности, картошка (31 процент с начала года), лук (23 процента) и молоко (чуть более 10 процентов).

Все мы заметили, что цены на молочную продукцию подскочили в разы. Килограмм сырого молока поднялся в среднем по стране на четверть, а в отдельных регионах его стоимость выросла вдвое.

Рост цен отмечается почти всеми производителями сектора. В последние месяцы он ускорился, с января цены повышались уже несколько раз. К примеру, в X5 Retail Group молоко подорожало за два месяца на 7-15 процентов, причем наценка сетей компании за этот период не увеличивалась.

Поставщики объясняют этот процесс увеличением себестоимости продукции, а также производственных издержек. Конечной причиной является прошлогодний рост цен на зерно.

Из-за дороговизны кормов многие производители были вынуждены забивать дойный скот: в начале года хозяйства России потеряли 100 тысяч голов.

В целом за первые месяцы 2015 года надой молока снизился на 4 процента по сравнению с тем же периодом прошлого года. Обычно в прошлые годы в данном секторе отмечался рост.

Участники рынка при этом заявляют, что самая острая фаза роста цен пройдена и в ближайшее время его темпы замедлятся. В апреле нового подорожания, скорее всего, не будет. Тем не менее, проблема нехватки сырья, сохраняется, что не позволяет говорить о снижении цен.

Стоит отметить, что молоко дорожает и в сопредельных странах. Так, на Украине рост закупочных цен в январе-марте составил 22 процента к тому же периоду прошлого года.

Как объясняют такой резкий рост цен на молочные продукты в Белгородской области. По данным департамента АПК Белгородской области, закупочные цены на молоко за одну тонну сегодня самые высокие в стране. При этом в ведомстве утверждают, что в регионе удалось создать ситуацию, когда производителям сырья действительно выгодно продавать продукт переработчикам.

По информации областного департамента АПК, на конец 2014 года средние закупочные цены на молоко в регионе составляют 16-19,7 тыс. рублей за тонну. Для сравнения - в Курской области цена составляет 14,85-20,35 тыс. рублей, Липецкой - 15,95-19,80 тыс. рублей, Воронежской - 15,73-18,5 тыс. рублей.

«Стоимость молока должна быть выгодна его производителям, - говорит начальник отдела целевых программ производства молока регионального департамента АПК. - То, что в регионе установилась такая цена, очень хорошо. Конечно, это создает некоторые неудобства переработчи-

кам, но для отрасли необходимо, чтобы цены на молоко оставались на том уровне, который нужен производителям».

Между тем, как рассказали «Абирегу» в отделе закупок одной из местных ритейлерских сетей, молоко местного производства дорожало с конца декабря 2014 по середину февраля этого года. Так, ЗАО «Белгородский молочный комбинат» за это время повышало цену пять раз - с 30,5 до 35,5 рубля за литр; в итоге общее подорожание составило 11%. ОАО «Томмолоко» - дважды: стоимость литра выросла с 32,5 до 38,5 рублей (+23%). В среднем местные производители реализуют молоко в сети по цене 30,5 рубля за литр, в рознице она достигает 36 рублей.

Следует отметить, что высокие закупочные цены, устанавливаемые в правительстве Белгородской области, – одна из протекционистских мер по сохранению поголовья коров в регионе. С начала девяностых по конец двухтысячных годов численность крупного рогатого скота в регионе снизилась в 2,5 раза – с 1 млн до 400 тыс. голов. Причиной этого стали отчасти низкие закупочные цены на молоко, вынудившие хозяев резать скот.

В условиях рынка ценообразование является сложным процессом, подверженным воздействию многих факторов. Цена есть экономическое понятие, существование и важность которого никому не надо объяснять и доказывать. С детских лет, как только человеку приходится наблюдать или самому участвовать в покупке, он на бытовом уровне воспринимает, что такое цена и какую роль она играет в его жизни и в жизни других людей.

Высокая цена означает, что вещь дорогая и её покупка требует больших денежных затрат, низкая цена означает дешевизну и меньшую нагрузку на карман покупателя. Однако такое простейшее определение не даёт в руки ключ к пониманию, какой должна быть цена, как она зарождается, как действует ценовой механизм.

Список используемой литературы:

1. Салимжанова, К.И. Цены и ценообразование: Учеб. для вызов - М.: Финстатинформ, 2011.

2. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2011.

3. Шухгальтер, М.Л. Экономика предприятия: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2012.

4. Тихомиров. П.С. «Подорожание молока в России» <http://lenta.ru/news/2015/03/01/dairy/>

5. Чиженок А.С. «В России расследуют рост цен на яйца» <http://sterlegrad.ru/russia/econ/47132-v-rossii-rassleduyut-rost-cen-na-yausa.html>

**СИСТЕМА «СТАНДАРТ-КОСТ»: ЦЕЛИ, ОТЛИЧИЯ
ОТ СИСТЕМ МАРЖИНАЛЬНОГО И ПОЛНОГО
УЧЁТА ЗАТРАТ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «БЕЛАЦИ»**

А.Ю. Тарасова, студентка 4 курса

Научный руководитель: Т.Н. Ковалёва, канд.эконом.наук., доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В современной, быстро меняющейся обстановке перехода к рынку, управлению предприятия постоянно необходимо проводить анализ деятельности фирмы для принятия управленческих решений. Для анализа и принятия решений необходима исходная информация, такую информацию получают из ряда показателей, одним из которых является себестоимость. Одним из эффективных инструментов в управлении затратами предприятия является система учета «стандарт-кост».

«Стандарт-кост» — это не только подход к планированию и учету затрат, но и подход к управлению бизнесом, в особенности его производственной частью.

Основная идея «стандарт-кост» заключается в том, чтобы предвидеть затраты. Система требует установить целевые показатели по затратам, и заставляет подчинить всю деятельность достижению этих целей. Эта система требует проведения объёмной работы по нормированию, калькулированию и увязке полученных результатов с целями бизнеса, принять и зафиксировать на достаточно значительный период результаты этой работы в виде стандартов, а затем сосредоточиться на достижении поставленных целей при помощи анализа причин отклонений от целевых установок. Философия системы состоит в том, что в учет вносятся прогнозные показатели, а не результаты постфактум, и особенно отражаются возникшие отклонения.

Когда организация применяет систему «стандарт-кост», все затраты выступают как нормативные (стандартные), а не фактические. Нормативные затраты обеспечивают в учетной системе основу для контроля бюджетов. Так же, характерной особенностью установления стандартов является их согласование с исполнителями, т.е. лицами, ответственными за достижение или выполнение стандартов.

Данная система широко применяется во всем мире практически всеми производственными компаниями. Она внедряется организациями как средство управленческого контроля затрат и результатов.

Система «стандарт-кост» была рассмотрена на примере предприятия ОАО «БЕЛАЦИ», которое занимается производством асбестоцементных изделий.

На данном предприятии учёт затрат ведётся по нормам. Выявляемые отклонения от установленных стандартных норм затрат подвергаются анализу для выяснения причин их возникновения, что позволяет администрации оперативно устранять неполадки в производстве, принимать меры для их предотвращения в будущем.

Кроме того, при возникновении отклонений стандартные нормы не изменяют, они остаются относительно постоянными на весь установленный период, за исключением серьезных изменений, вызываемых новыми экономическими условиями, значительным повышением или снижением стоимости материалов, рабочей силы или изменением условий и методов производства. Отклонения между действительными и предполагаемыми затратами, возникающие в каждом отчетном периоде, в течение года накапливаются на отдельных счетах отклонений и полностью списываются не на затраты производства, а непосредственно на финансовые результаты предприятия.

Основная проблема анализа причин отклонений в данной системе заключается в разделении и отдельной оценке влияния каждого фактора на итоговые результаты.

Зачастую отклонения затрагивают одновременно и цены, и объемы потребления ресурсов, и показатели производительности труда. Отклонения могут возникнуть в различных участках производственного процесса, а отклонение на одном этапе формирования стоимости может быть следствием отклонения на другом этапе. Основные усилия в анализе отклонений направлены на правильную оценку вклада каждого из отклонений в итог.

Преимущества системы «стандарт-кост» заключаются в следующем:

- система калькуляции по нормативным затратам позволяет существенно сократить объем учетной работы;
- обеспечивает твердую основу для выявления существенных отклонений при сопоставлении затрат;
- метод нормативных затрат содействует повышению эффективности управления и контроля за затратами, поскольку требует детального исследования всех производственных, административных и бытовых функций предприятия, результатом чего является разработка наиболее оптимальных подходов к управлению при снижении издержек;
- нормативные затраты служат лучшим критерием для оценки фактических затрат.

Вместе с тем, этой системе присущи свои недостатки:

- часто отклонения слишком агрегированы, не связаны с технологическими участками, отдельными заказами или партиями продукции;
- много внимания фокусируется на стоимости и производительности труда;
- в случае короткого жизненного цикла товаров, стандарты применимы лишь к небольшому отрезку времени;
- много внимания сосредоточено на минимизации издержек, а не

на повышении качества продукции или на выполнении заявок клиентов;

- успешность применения данной системы зависит от состава и качества нормативной базы;
- охватывает далеко не все аспекты повышения эффективности производства.

Таким образом, можно сказать, что система «стандарт-кост» служит мощным инструментом для контроля производственных затрат. На основе установленных стандартов можно заранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию изделий, исчислить себестоимость единицы изделия для определения цен, а также составить отчет об ожидаемых доходах будущего года. Выявленные в текущем порядке отклонения от установленных норм затрат подвергаются анализу для выяснения причин их возникновения, что позволяет администрации оперативно устранять недостатки в организации производства и принимать меры для их предотвращения в будущем, т.е. используются руководством для принятия им оперативных управленческих решений.

Список используемой литературы:

1. Воронова, Е. Ю. Управленческий учет : учебник / Е. Ю. Воронова. – М. : Юрайт, 2014. – 490 с.

2. Золотухина, А.Д. Методы учёта затрат и калькулирование себестоимости продукции/ А.Д. Савчук// [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.auditfin.com>.

3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Проспект, 2011. — 504 с.

4. Слабинский, Д.В. Бухгалтерский управленческий учет / Д. В. Слабинский, И. А. Слабинская ; БГТУ им. В. Г. Шухова. – Белгород : Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2012. 175 с.

5. Фирсова, И. А. Управленческие решения : учеб. для бакалавров / И. А. Фирсова, О. В. Данилова, С. В. Карпова. – М.: Юрайт, 2013. – 400 с.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

А.Ю. Тарасова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Результативность логистической системы в значительной степени оказывает влияние на финансово-экономическое состояние предприятия. Любое предприятие, внедряя логистику и формируя соответствующую ее целям логистическую систему, прежде всего, стремится оценить ее фактическую или потенциальную эффективность функционирования [3, с. 64]. Стратегической целью логистики является повышение уровня конкурентоспособности предприятия на рынке, в связи с этим можно отметить тот факт, что логистика представляет собой тот интенсивный путь развития системы, который приведет к повышению ее уровня эффективности и сможет получить максимальные результаты на выходе системы.

Логистическая система (ЛС) – совокупность элементов (звеньев), находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную целостность, предназначенную для управления потоками. Логистическая система представляет собой адаптивную систему с обратной связью, выполняющую те или иные логистические функции и операции, состоящую, как правило, из нескольких подсистем и имеющую развитые связи с внешней средой.

Под эффективностью логистических систем понимают показатель или систему показателей, характеризующих качество работы логистической системы при заданном уровне логистических издержек.

Основным методологическим принципом при определении экономической эффективности логистических систем является принцип системного подхода, предполагающий оценку экономического эффекта от логистической деятельности для всех участников логистического соглашения на пути движения материалопотока от производства до конечного потребления с учетом их противоречивых экономических интересов, а также учет общих издержек на протяжении всего логистического цикла. Эффективность отдельных логистических операций, связанных с преобразованием материального или информационного потока, должна оцениваться с точки зрения достижения глобальной цели функционирования всей ЛС и роста общей эффективности.

На эффективность функционирования логистических систем оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы.

Среди внешних факторов выделяют такие, как структурные изменения в области экономики, социальной и демографической области, осо-

бенности налоговой, ценовой политики, природно-климатические условия, мировые кризисные явления и т.д.

К внутренним факторам относятся: производственные и распределительные факторы, факторы управления запасами, транспортные факторы, факторы складирования и т.д.

Учитывая влияние внешних факторов, предприятие должно активнее использовать внутренние рычаги и резервы, повышающие эффективность применения средств, среди которых можно выделить рациональное и экономное использование ресурсов.

На уровень логистических затрат также могут оказывать влияние различные риски (финансовые, коммерческие, производственные, политические и др.), которые требуют дополнительных затрат.

Для оценки эффективности логистических систем используют метод затрат, метод продуктивности и метод сервиса. Любой из них предполагает сравнение результатов деятельности того или иного направления логистики с намеченными ранее целями и анализ затрат, продуктивности или сервиса.

Кроме того, предприятия стремятся различными средствами и путями повысить эффективность управления логистикой, например, ориентированием на достижение намеченных целей, повышением заинтересованности сотрудников, использованием аналитических средств, соблюдением стандартов, в соответствии с которыми организации оценивают деятельность службы логистики.

Показатели эффективности логистических систем должны отражать, насколько выполняются основные цели и задачи предприятия. Кроме того, они должны не только фиксировать результат функционирования логистической системы, но и определять потребность в корректирующих действиях.

За время развития логистики сформировалась система показателей, в общем плане оценивающих ее эффективность и результативность, к которым обычно относятся: общие логистические издержки, качество логистического сервиса, продолжительность логистических циклов, производительность, возврат вложенных средств в логистику. Эти показатели можно назвать ключевыми или комплексными показателями эффективности логистических систем.

Одним из важнейших показателей является показатель прибыли, в котором отражаются результаты всей логистической деятельности, объем логистических услуг, производительность логистической системы, уровень затрат, наличие непроизводительных расходов и потерь [1, с. 177; 4, с. 289].

За время развития логистики сформировалась система показателей, в общем плане оценивающих ее эффективность и результативность, к которым обычно относятся [7]:

- 1) общие логистические издержки;
- 2) качество логистического сервиса;
- 3) продолжительность логистических циклов;

- 4) производительность;
- 5) возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру.

Эти показатели можно назвать ключевыми или комплексными показателями эффективности логистической системы. Существуют общепринятые процедуры сравнительной оценки фирм (бенчмаркинг) в области логистики на основе аналитических и экспертных методов, использующие указанные комплексные показатели.

Таким образом, комплексными показателями эффективности логистической системы называются основные измерители эффективности использования ресурсов на предприятии для сформированной логистической системы, в комплексе оценивающие результативность логистического менеджмента и являющиеся основой логистического планирования, учета и контроля.

Можно сказать, что любая логистическая система достигает успеха только в том случае, если цели всех элементов системы не противоречат главной цели, и присутствует целостная координация и контроль над работой каждого элемента системы. Исходя из этого, в современных условиях руководство должно разрабатывать комплексные программы по повышению эффективности функционирования каждой структуры, каждого отдела, каждой единицы логистической системы.

Список используемой литературы:

1. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.
2. Бендерская О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов / О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.
3. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.
5. Чижова Е. Н. Оптимизация развития промышленного предприятия в рамках осуществления инвестиционной политики / Е.Н. Чижова, К.И. Логачев, Н.М. Зиновьева, О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2014. – № 6. – С. 164-167.
6. Логистика: учебное пособие / В.И. Маргунова [и др.]. – Минск: Вышэйшая школа, 2011. – 507 с.
7. Хазанова Л.Э. Логистика. Методы и модели управления материальными потоками: учебник / Л.Э. Хазанова. – М.: БЕК, 2010. – 112 с.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ПО ЕГО СТАБИЛИЗАЦИИ

Д.С. Тарасова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: М.Б. Кузнецова, доцент

*Губкинский филиал Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия*

Вопросом финансового состояния предприятия занимались многие ученые-экономисты.

О.Я. Базилинская, Е. А. Маркарян и Г.П. Герасименко, А.И. Ковалева рассматривают финансовое состояние предприятия как совокупность показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия [1, С.22]. Г.В. Савицкая и Ефимова О.В. определяют финансовое состояние предприятия как экономическую категорию, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент времени [3, С.6].

Исходя из вышесказанного, финансовое состояние – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовое состояние предприятия зависит от ликвидности, платежеспособности, деловой активности, финансовой устойчивости.

При оценке финансового положения предприятия могут применяться формализованные и неформализованные методы.

Неформализованные методы основываются на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не на жестких аналитических взаимосвязях и зависимостях. Формализованные методы - в основу этих методов положены жесткие формализованные аналитические зависимости.

Особое значение при оценке финансового положения предприятия отводится формализованным методам. К таким методам относятся: нормативный метод оценки финансовых показателей, расчетно-аналитический метод, балансовый метод, сальдовый и другие.

Нами предлагается оценка финансового состояния предприятия, проводить по следующим направлениям:

- анализ деловой активности,
- анализ ликвидности и платежеспособности,
- анализ финансовой устойчивости,

- анализ прибыльности и рентабельности, с указанными на рисунке 1 критериями оценки.

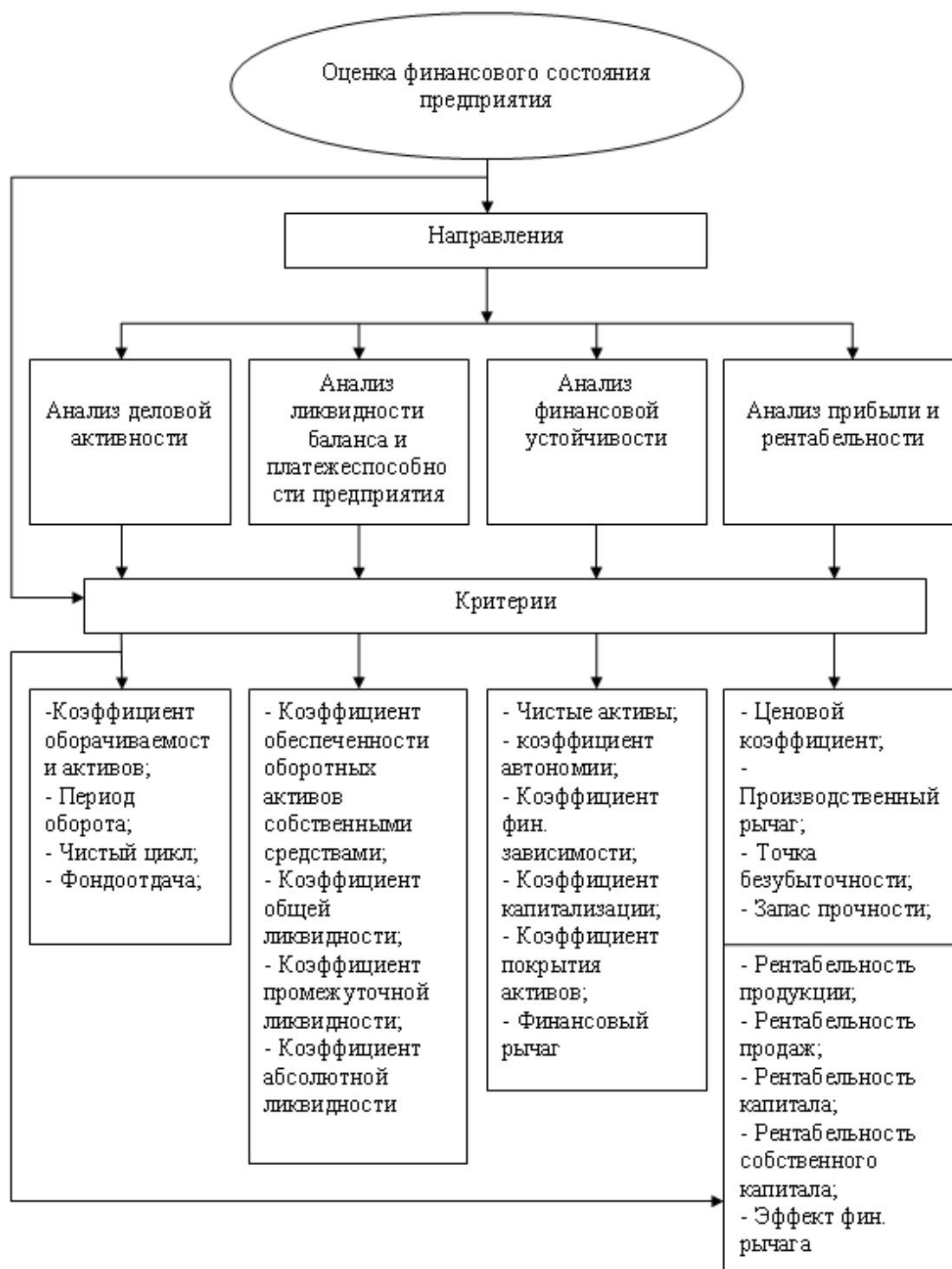


Рис. 1. Направления и критерии оценки финансового состояния предприятия

Анализ деловой активности основан на анализе оборачиваемости, который позволяет дополнить исследования структуры баланса по вопро-

сам характеристики сложившихся в организации условий материального снабжения, сбыта готовой продукции, условий расчетов с покупателями и поставщиками.

Чистый цикл – показатель, характеризующий организацию финансирования производственной деятельности внешних по отношению к производственному процессу источников.

Рассматривая основную деятельность, рекомендуется особое внимание уделять маржинальной прибыли. Наличие и рост маржинальной прибыли является положительной характеристикой деятельности организации.

Для общей характеристики ценовой политики организации рассчитывается ценовой коэффициент, называемый также нормой маржинальной прибыли.

Для того чтобы оценить взаимосвязь выручки от реализации, маржинальной прибыли и прибыли от основной деятельности, рассчитывается производственный рычаг.

Производственный рычаг показывает, на сколько процентов изменится прибыль от основной деятельности предприятия при изменении выручки на 1% [2, С. 180].

Одной из важных составляющих оценки прибыльности деятельности является анализ безубыточности.

Наиболее наглядным показателем, характеризующим степень удаленности предприятия от точки безубыточности, является запас прочности. Он показывает, на сколько процентов может быть снижен объем реализации для сохранения безубыточного уровня работы. Характеристика рентабельности предприятия базируется на расчете трех основных показателей – рентабельности всего капитала, собственного капитала и акционерного капитала.

Для анализа эффективности управления структурой источников финансирования предприятия рассчитывается так называемый эффект рычага. Суть эффекта рычага заключается в следующем: предприятие, используя заемные средства, увеличивает либо уменьшает рентабельность собственного капитала.

Достаточно большое количество организаций разоряются из-за неэффективного управления ими. Для разработки конкретных мер на разных этапах оздоровления можно воспользоваться различными вариантами управленческих действий. В условиях кризисной финансовой ситуации восстановление осуществляется поэтапно (рис. 2).

I этап – «Устранение неплатежеспособности».

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность организации, т.е. объем поступления денежных средств превысил объем неотложных финансовых обязательств в краткосрочном периоде [4, С. 234].

II этап. «Восстановление финансовой устойчивости» - это одновременное устранение негативных причин или резкое ограничение их влияния

на финансовую устойчивость организации, что позволит устранить угрозу банкротства не только в коротком, но и в среднесрочном периоде.

III этап. «Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде». Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде — это создание условий для своего самофинансирования, развития производства, устранения старых и возникающих новых угроз улучшению финансовых результатов деятельности организации [4, С. 239].

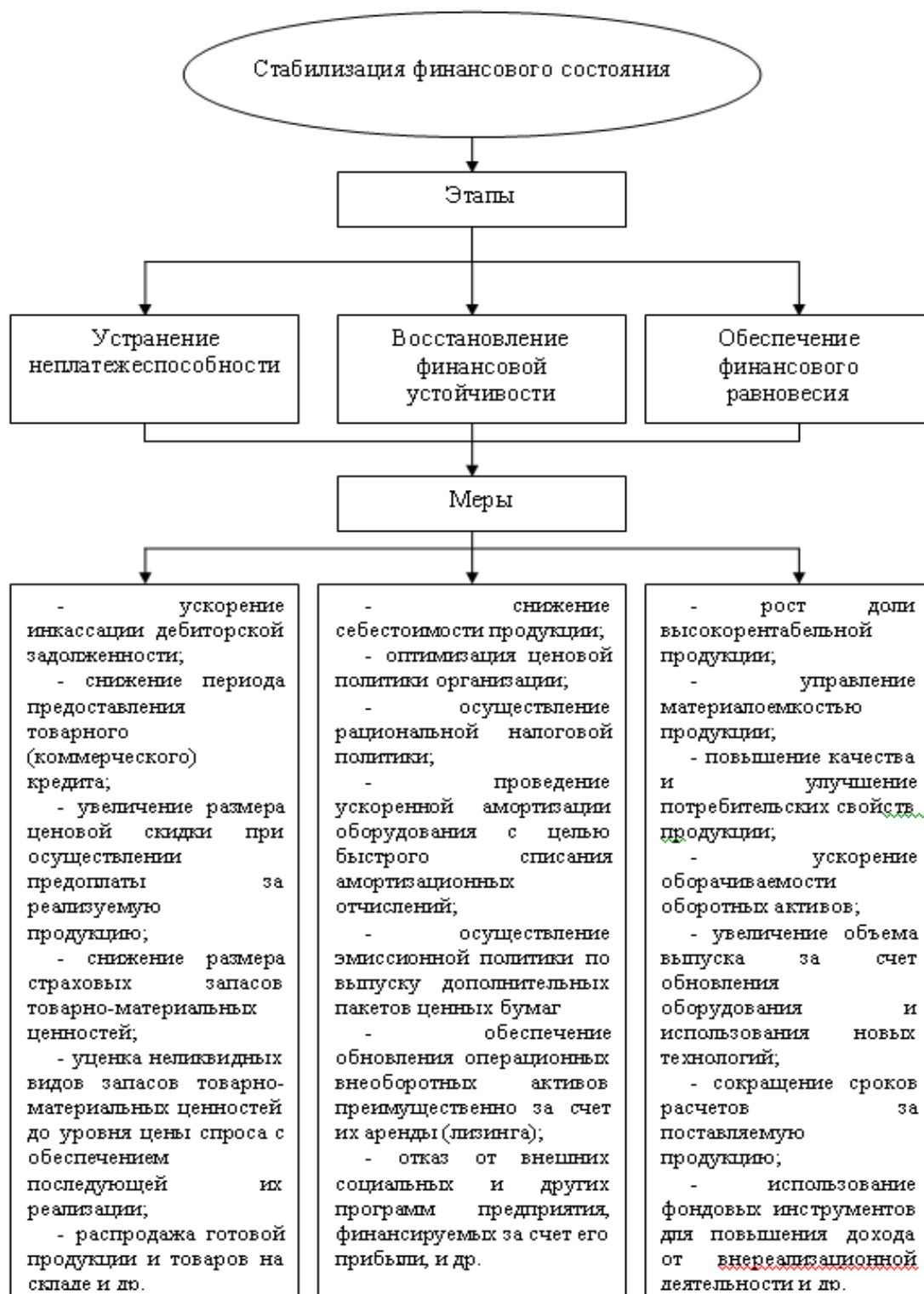


Рис. 2. Этапы стабилизации финансового состояния

Обеспечение финансовой устойчивости организации в длительном периоде за счет увеличения прибыли создает хорошие условия для самофинансирования экономического роста организации и сокращения привлечения кредитных ресурсов.

Список используемой литературы:

1. Базилинская О.Я. Финансовый анализ: теория и практика / О.Я. Базилинская . - М.: Центр учебной литературы, 2012. – 22 с.
2. Одинцов В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для нач. проф. образования / В.А.Одинцов. - М.: Академия, 2013. - 252 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для студ., обуч. по спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / Г.В.Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 534 с.
4. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
5. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2011. – 647 с.

УДК 336.6

**АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ**

В.В. Титова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В условиях рыночной экономики рынок ценных бумаг является одним из главных источников финансирования крупных инвестиционных проектов по технологическому перевооружению организаций и обслуживает процесс воспроизводства капитала. Средства, полученные организациями с фондового рынка, повышают их финансовую устойчивость, улучшают ликвидность баланса и платежеспособность [5, с. 94; 6, с. 151].

Анализ эффективности ценных бумаг организации выполняет следующие задачи:

- изучение их состава, структуры, изменений за отчетный период;
- формирование стоимости и динамики ценных бумаг в количественном и стоимостном измерении, определение факторов их изменения;
- формирование дивидендного покрытия и доходов по ценным бумагам для организации, выпустившей их, и акционеров, приобретающих

акции, определение факторов их изменения.

Данный вид анализа выполняется в организациях, зарегистрированных на фондовых биржах и котирующих там свои ценные бумаги. Анализ не может быть выполнен непосредственно по данным финансовой отчетности – нужна дополнительная информация.

Показатель прибыли в расчете на одну акцию – одна из наиболее часто применяемых оценок рентабельности компаний.

Базовая прибыль (убыток) на акцию определяется как отношение базовой прибыли (убытка) отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода.

Базовая прибыль (убыток) отчетного периода устанавливается посредством уменьшения (увеличения) прибыли (убытка) отчетного периода, остающейся в распоряжении организации после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленным их владельцам за отчетный период.

Величина разводненной прибыли (убытка) на акцию показывает максимальную по возможности степень уменьшения прибыли (увеличения убытка) на одну обыкновенную акцию акционерного общества в следующих случаях:

- при конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции;
- при исполнении всех договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

Деятельность акционерных обществ нельзя оценивать только на основании рыночной стоимости акций. Целесообразнее рыночную стоимость акции рассматривать в увязке с показателем прибыли, приходящейся на одну акцию, дивидендами по акциям, а также с ценами на акции других акционерных обществ для того, чтобы иметь всю необходимую информацию.

Коэффициент отношения рыночной стоимости акции к прибыли в расчете на одну акцию отражает отношение рыночной текущей стоимости акции к данным по прибыли в расчете на одну акцию. Данное отношение показывает, сколько вкладчики согласны заплатить за каждый рубль прибыли, получаемой на одну акцию на данный момент времени.

Показатель отдачи на вложенный капитал – это отношение полученных дивидендов к рыночной стоимости акции, расчет которого производится путем деления дивидендов за акцию на рыночную стоимость акции.

Кроме оценки потенциальной отдачи от вложений в акции, инвестор обязан оценить и степень риска. Оценивая степень риска, во внимание принимают следующие факторы:

- характер деятельности акционерного общества;
- качество работы;
- итоги дальнейшего развития;

- рыночный риск и т.д.

Из четырех вышеуказанных факторов большее значение имеет фактор рыночного риска.

В общем случае, количественный анализ операций с облигациями предполагает определение следующих основных характеристик: доходности, расчетных цен (курсов), динамики величин дисконта или премии, а также ряда других показателей.

Купонная норма доходности – это процентная ставка, по которой владельцу облигации выплачивается периодический доход. Соответственно, сумма периодического дохода равна произведению купонной ставки на номинал облигации и, как правило, выплачивается раз в год, полугодие или квартал.

Чрезвычайно важно в сегодняшних условиях анализировать структуру вексельной задолженности компаний. Для проведения анализа состояния расчетов по выданным и полученным товарным векселям необходимо исчислить удельный вес задолженности по ним в общем итоге баланса и, соответственно, в величине дебиторской и кредиторской задолженности в целом. Завершается анализ установлением и оценкой причин несоблюдения платежной дисциплины, разработкой возможных вариантов ее нормализации, оптимизацией расчетов (ранжирование контрагентов по категориям риска и более продуманная политика в отношении заключения договоров, составление графиков платежей и т. д.).

Кредитный рейтинг эмитента – это оценка общей способности и готовности эмитента выполнять свои финансовые обязательства полностью и в срок, который присваивается компании рейтинговым агентством.

Методика рейтинговой оценки кредитоспособности российских нефинансовых организаций предполагает исследование пяти основных групп факторов:

- операционной среды деятельности организации;
- показателей производственного потенциала и динамики развития организации;
- показателей, отражающих позиции организации на рынках;
- характеристик корпоративного управления;
- основных показателей финансовой устойчивости организации [7, с. 278].

Современное состояние российской экономики требует особых подходов к рейтинговой оценке. Согласно западным оценкам, значительная кредиторская задолженность – символ доверия кредитной организации к компании-заемщику, показатель ее высокой платежеспособности и финансовой устойчивости. Практика бизнеса в нашей стране показывает, что высокая кредиторская задолженность организации негативно влияет на ее развитие и означает высокий уровень неплатежеспособности. Рейтинг по национальной шкале нельзя напрямую сопоставлять ни с международным рейтингом, ни с рейтингом по другой национальной шкале.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон РФ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ.
2. Федеральный закон РФ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 года № 46-ФЗ.
3. Приказ ФСФР РФ «Об утверждении стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг» от 25.01.2007 № 07/4.
4. Бендерская О.Б. Акционерные общества работников: способ защиты от нежелательных инвесторов / О.Б. Бендерская // Актуальные проблемы предпринимательской деятельности на региональном уровне: сб. докл. науч.-практич. конф. 16 марта 2000 г. – Белгород: ОНиРИО Белг. юр. ин-та МВД РФ, 2001.
5. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.
6. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.

УДК 658.1

ГУДВИЛ И ЕГО АНАЛИЗ

М.В. Токмакова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: О.Б. Бендерская, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В российской практике оценка деловой репутации начала проводиться совсем недавно. Распространение международных стандартов финансовой отчетности привело к тому, что понятие «гудвил» стало все чаще использоваться при комплексном анализе хозяйственной деятельности [2, 6]. Однако до сих пор отсутствие единого алгоритма расчета стоимости гудвила часто становится причиной неправильной оценки стоимости бизнеса, и как следствие, срыва коммерческих сделок. А ведь необходимо иметь в виду, что зачастую благодаря репутации стоимость организации сильно увеличивается, не говоря уже о случаях, когда гудвил является единственным достаточно ценным активом, ради которого стоит совершать покупку.

Понятие гудвила для бухгалтера и для аналитика ощутимо различается. Бухгалтер рассчитывает его величину уже после того, как две фирмы объединились, либо после проведения поглощения. То есть он определяет фактическую выгоду от уже осуществленной сделки. Задача же аналитика

– рассчитать гудвил до совершения каких-либо юридически значимых действий. Он находит реальную рыночную стоимость тех дополнительных прибылей, которые генерирует корпоративная репутация компании.

Нормативно-правовыми актами РФ гудвил определяется следующим образом: статьей 150 Гражданского Кодекса РФ его относят к нематериальным благам. В рамках бухгалтерского учета деловая репутация является обособленным (идентифицируемым) неденежным активом организации, не имеющим материальной формы. Основным российским документом, определяющим термин «деловая репутация», является ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»: деловая репутация – это разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения) [1].

Отсутствие единого алгоритма расчета стоимости гудвила часто становится причиной неправильной оценки стоимости бизнеса, и как следствие, срыва коммерческих сделок. Деловая репутация – сложный для анализа объект. Это обуславливается не только некоторой субъективностью категории, но и многообразием составляющих её элементов. Все они могут быть поделены на группы. Аналитики чаще всего выделяют финансовые, рыночные, корпоративные и социальные компоненты.

Из-за сложности количественного (и денежного) измерения нематериальных активов вообще и деловой репутации, в частности, на практике часто возникают проблемы с определением конкретной величины гудвила. Двумя основными направлениями качественной оценки являются экспертные методы и социологический опрос.

Экспертное оценивание всегда представляет собой принятие решения на основе информации, получаемой от специалистов (экспертов) в сфере, в рамках которой проводится исследование. Рейтинговый метод, как подвид экспертного метода, основан на получении информации от независимых компаний, которые анализируют внутренние данные (учредительные документы, отчеты, баланс) и проводят, как правило, финансовый анализ. Рейтинги составляют уважаемые независимые организации. Из-за этого само попадание в рейтинг повышает репутацию оцениваемой компании. Ими занимаются, например, журнал Fortune, газета Financial Times, а в России – рейтинговое агентство «Эксперт РА».

Рекомендательный метод заключается в обсуждении репутации фирмы экспертами PR-компаний, которых нанимает сама фирма, и составлением определенных рекомендаций. Так же, как и в рейтинговом методе, специалисты анализируют каждый компонент деловой репутации оцениваемой компании, но никакого сравнения с другими участниками рынка не проводят.

Что касается количественных методов измерения, то среди них могут быть выделены шесть основных:

- метод избыточной прибыли;
- метод избыточных ресурсов;
- показатели объема реализации продукции;
- показатели рыночной капитализации;
- определение цены репутации в случае сделки слияния/поглощения;
- определение стоимости репутации по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО № 22 «Объединение компаний»).

Суть метода избыточной прибыли может быть определена как прямое противопоставление рентабельности предприятия – объекта оценки и его конкурентов, за чем следует капитализация той части, которая не объясняется материальными активами организации. Речь идет о том, что если предприятие определенной отрасли получает больший объем прибыли на единицу активов, чем аналогичное предприятие-конкурент в той же отрасли, то разница объясняется именно наличием нематериального актива – деловой репутации.

Метод избыточных ресурсов является модификацией метода избыточной прибыли. Принципиальная разница состоит в том, что в данном методе происходит отделение эффекта использования собственных средств от эффекта использования привлеченных.

Оценка деловой репутации на основе показателя объема реализации продукции проводится с привлечением такого параметра, как среднегодовой объем выручки.

Оценка деловой репутации на основе показателя рыночной капитализации предполагает допущение совершения на практике операции по покупке данной компании посредством приобретения акций.

Порядок определения цены репутации в случае сделки слияния/поглощения указан в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Деловая репутация в таком случае представляет собой разницу между ценой предприятия (как приобретаемого имущественного комплекса в целом) и стоимостью всех его активов по бухгалтерскому балансу.

Определение стоимости репутации по международным стандартам финансовой отчетности происходит в соответствии с МСФО № 22 «Объединение компаний», где деловая репутация (гудвилл) – превышение покупной стоимости активов над их справедливой стоимостью в день проведения сделки. Стоит отметить, что если компания имеет положительную деловую репутацию, то её необходимо регулярно тестировать на возникновение обесценения. И если такие факторы возникли, то сумма переоценки должна быть отнесена на прочие расходы.

Список используемой литературы:

1. Учет нематериальных активов (ПБУ 14/2007): приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (в ред. Приказа Минфина России от 24.12.2010 N 186н) // Консультант Плюс: комплексная справ. правовая система [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – [М.].

– URL: <http://www.consultant.ru/popular/obob/#top>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус. – (Дата обращения: 21.03.2015).

2. Бендерская О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.

3. Бендерская О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов / О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.

4. Бендерская О.Б. Устойчивость организации и механизм ее обеспечения: монография / О.Б. Бендерская, Е.Н. Чижова. – СПб.: Химиздат 2005. – 243 с.

5. Бендерская О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.

6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.

7. Чижова Е. Н. Оптимизация развития промышленного предприятия в рамках осуществления инвестиционной политики / Е.Н. Чижова, К.И. Логачев, Н.М. Зиновьева, О.Б. Бендерская // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2014. – № 6. – С. 164-167.

УДК 338.512

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

М.В. Токмакова, студентка 4 курса

Научный руководитель: Т.Н. Ковалева, доц., к.э.н.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В настоящее время ни одно предприятие не может осуществлять свою деятельность без грамотного ведения бухгалтерского учета. Он позволяет максимально полно и точно отражать все происходящие изменения в количестве и движении имущества, денежных средств и обязательств, и на основе полученных данных принимать эффективные управленческие решения.

Чтобы показать актуальность исследования, необходимо отразить важность учета незавершенного производства для производственного предприятия. Как известно, для планирования стратегии ведения бизнеса большое значение имеет расчет финансового результата от основной деятельности организации. Он невозможен без оценки и соответствующего

учета незавершенного производства. Это объясняется тем, что в реальных условиях предприятиям производственного назначения редко удастся все затраты отчетного периода полностью списать на себестоимость производимой продукции. Причиной такого положения дел является конвейерный непрерывный процесс производства на большей части современных заводов и фабрик.

Как правило, на конец отчетного периода, вне зависимости от эффективности работы предприятия, существует некий «остаток», представляющий собой затраты на продукцию, не прошедшую всех стадий производства. Часто это весьма существенная сумма. Её отражение в бухгалтерском учете необходимо, ведь только тогда будет выполняться принцип достоверности информации учета. В формах отчетности должно отражаться, что из материалов и где находится на момент предоставления отчетов. Такого рода информацию призвана дать инвентаризация незавершенного производства – процесс сверки реального нахождения материалов и продукции, не прошедшей всех стадий производства или переделов, с их отражением по документам.

Учет и внутривозрастной контроль незавершенного производства играет настолько важную роль, что от его правильной организации в значительной мере зависит достоверность определения важнейших экономических показателей работы как предприятия в целом, так и его производственных подразделений – цехов. Значительностью данного явления в рамках бухгалтерского учета определяется актуальность исследования.

К сферам человеческой деятельности, в которых очень важно вести бухгалтерский учет производственных затрат в целом и затрат в незавершенном производстве в частности, относят следующие:

- Промышленное производство;
- Пищевое производство;
- Производство сельскохозяйственной продукции;
- Транспортные услуги;
- Строительство и др.

Основной особенностью таких производств является непрерывность процесса, подразумевающая отсутствие разного рода задержек и перебоев в поступлении материалов и полуфабрикатов к месту их преобразования в готовую продукцию, т.е. в последовательном выполнении этапов и переделов, предусмотренных технологией производства. В силу этого, практически в любом производстве на момент окончания отчетного периода на разных этапах и переделах находятся изделия, не прошедшие всю цепочку стадий производственного процесса до конца. Данные изделия и носят название незавершенного производства.

Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим

процессом, а также изделия неукomплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки, относятся к незавершенному производству.

Ст.64 Положения по ведению бухгалтерского учета гласит, что при единичном производстве продукции незавершенное производство отражается в бухгалтерском балансе по фактически произведенным затратам. В массовом и серийном производстве оно может отражаться в бухгалтерском балансе:

- по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости (за исключением расходов на подготовку и освоение производства, потерь от брака, прочих производственных расходов);
- по прямым статьям затрат;
- по стоимости используемых в производстве сырья, материалов и полуфабрикатов.

Согласно Типовым рекомендациям по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, утвержденным Приказом Минфина от 21.12.1998 №64н, затраты, приходящиеся на незаконченную продукцию, числятся на счете 20 в разрезе производств (видов продукции) как незавершенное производство.

Остатки незавершенного производства:

1. На начало месяца показываются в ведомости согласно соответствующим данным ведомости учета затрат на производство за прошлый месяц (в которой указываются остатки незавершенного производства на начало и на конец месяца).

2. На конец месяца определяются по актам инвентаризации незавершенного производства или по учетным данным. При инвентаризации незавершенного производства в организациях, занятых промышленным производством, необходимо определить степень готовности незавершенного производства. Проверка заделов незавершенного производства (деталей, узлов, агрегатов) производится путем фактического подсчета, взвешивания, перемеривания. Описи составляются отдельно по каждому обособленному структурному подразделению (цех, участок, отделение) с указанием наименований заделов, стадии или степени их готовности, количества или объема, а по строительным-монтажным работам – с указанием объема работ.

Что касается инвентаризации, то это проверка наличия имущества организации и состояния её финансовых обязательств на определённую дату. Согласно ст.11 Федерального закона «О бухгалтерском учете», такого рода проверка осуществляется путём сличения фактического наличия соответствующих объектов с данными регистров бухгалтерского учёта. Особенности инвентаризации незавершенного производства в каждом конкретном случае с учетом специфики организации закрепляются в учетной политике.

Основная задача инвентаризационной комиссии – обеспечить полноту и точность информации о фактических остатках, правильность и свое-

временность оформления всех материалов инвентаризации. К методам, используемым при определении фактического наличия имущества, относят подсчет, взвешивание, обмер.

При инвентаризации незавершенного производства в первую очередь определяется фактическое наличие заделов (деталей, узлов, агрегатов) и незаконченных изготовлением и сборкой изделий, находящихся в производстве, определяется фактическая комплектность заделов, выявляется остаток НЗП по аннулированным заказам, а также по заказам, выполнение которых приостановлено. В зависимости от специфики и особенностей производства перед началом инвентаризации необходимо сдать на склады все ненужные цехам:

- материалы;
- покупные детали;
- полуфабрикаты;
- все детали, узлы и агрегаты, обработка которых на данном этапе закончена.

В целях более полного отражения фактического нахождения материалов, покупных деталей, полуфабрикатов, а также узлов и агрегатов инвентаризационные описи составляются отдельно по каждому структурному подразделению организации: цеху, участку, отделению. В этих описях указываются наименования заделов, стадии или степени их готовности, количество или объем, а по строительно-монтажным работам – указывается объем работ: по незаконченным объектам, их очередям, пусковым комплексам, конструктивным элементам и видам работ, расчеты по которым осуществляются после полного их окончания.

Показатели, приводимые в инвентаризационных описях, напрямую зависят от специфики того или иного производства. Так, для незавершенного производства, представляющего собой неоднородную массу или смесь сырья, в описях, а также в сличительных ведомостях приводятся такие количественные показатели, как количество этой массы или смеси и количество сырья или материалов (по отдельным наименованиям), входящих в ее состав. Нормативное количество сырья или материалов, входящих в состав смеси при этом определяется путем проведения технических расчетов в порядке, установленном отраслевыми инструкциями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг). При отсутствии таковых, каждая конкретная организация самостоятельно разрабатывает и закрепляет в учетной политике для целей бухгалтерского учета методику расчета количества используемого сырья.

Кроме инвентаризационных описей и ведомостей об остатках, при проведении инвентаризации незавершенного производства составляется акт по результатам инвентаризации. В данном документе отражается информация о стоимости незавершенного производства, а также выявленные расхождения между фактическим наличием и учетными данными.

Список используемой литературы:

1. Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 N 88 (ред. от 03.05.2000) «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации»;
2. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»;
3. Атабиева Е.Л. Бухгалтерский учет: Учебное пособие\ Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н., Ткаченко Ю.А. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2012. – 260с.
4. Екатерина Анненкова «Порядок проведения инвентаризации незавершенного производства» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/303909/> (Дата обращения: 15.03.2015)
5. «Консультант-плюс» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 15.03.2015).

УДК 334.028

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ

М.В. Токмакова, студентка 4-го курса

Научный руководитель: П.Н. Тупикин, канд.экон.наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Одной из важных проблем управления современным предприятием является нахождение компромисса между интересами организации в общем и интересами каждого ее работника в отдельности. Формирование регламентов или бизнес-правил должно быть дополнено формированием желания персонала их принять и выполнять. Решить данное противоречие призвана корпоративная культура.

Корпоративная культура – это система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной корпорации, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющееся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды.

На предприятии корпоративная культура создает особую внутреннюю атмосферу, которая побуждает людей к выполнению порученных им задач: повышаются качество и интенсивность работы каждого работника, сводятся к минимуму трудовые конфликты.

Корпоративная культура формируется под воздействием стихийных и направленных факторов. К первым относятся внешняя среда, в которой функционирует предприятие, включая общественные нормы, рыночную и экономическую ситуацию, место предприятия в обществе. Ко вторым относятся целенаправленные действия руководства и рядовых сотрудников по формированию корпоративной культуры.

Конечно, легче всего создавать корпоративную культуру «с нуля». Но это возможно лишь при образовании новых предприятий. Большинство же функционирующих в России предприятий существуют не один десяток лет и имеют уже устоявшуюся систему внутренних ценностных ориентиров, убеждений и правил поведения. При формировании корпоративной культуры следует проводить корректировку ее элементов (замену нежелательных или устаревших ценностей, норм и правил на элементы, отвечающие современным реалиям). Причем делать это следует постепенно и тактично во избежание резкого сопротивления и неприятия нововведений со стороны сотрудников.

Рассмотрим этапы формирования и развития корпоративной культуры.

1. Определение миссии учреждения.

Диагностику корпоративной культуры предприятия следует начинать с определения его миссии. Под ней подразумевается основное предназначение предприятия, цель создания и самого существования организации. Определение миссии имеет значение, как для мелких, так и для крупных предприятий. Первым это помогает ощутить значимость своей деятельности для общества, несмотря на небольшие размеры и скромные возможности. Вторые благодаря этому могут сплотиться и увидеть общий смысл и конечные результаты своего труда за отдельными раздробленными процессами, протекающими в каждом структурном подразделении.

2. Оценка норм служебного этикета.

Одним из важнейших условий успешного функционирования и развития любой организации является ее положительный имидж в глазах общественности. А создание благоприятного внешнего образа невозможно без внутренней согласованности между членами коллектива, соблюдения всеми сотрудниками служебного этикета и поддержания единого корпоративного стиля. Под служебным этикетом подразумевается совокупность правил делового взаимодействия в трудовых сообществах (поведения людей в различных ситуациях, возникающих на рабочем месте). Служебный этикет опирается на общепринятые нормы этикета, такие как правила приветствия (к примеру, первым должен здороваться младший по возрасту со старшим, подчиненный – с начальником и т.д.), особенности ведения переговоров (в т. ч. телефонных) и пр., но учитывая при этом специфику конкретного предприятия.

3. Наличие корпоративного стиля.

Корпоративный стиль включает в себя символику предприятия (логотип, слоган), наличие единообразных легкоузнаваемых элементов в

оформлении зданий и в интерьере внутренних помещений, унифицированную форму одежды для персонала (дресс-код).

Главный результат успешной работы по формированию и развитию корпоративной культуры предприятия – это приверженность сотрудников. Приверженность – это отождествление человека со своей организацией, выражающееся в стремлении работать в ней и способствовать ее успеху.

Ключевые составляющие приверженности:

1. Интеграция – это присвоение работниками организационных целей, объединение работников вокруг целей организации.

2. Вовлеченность – это желание работника предпринимать личные усилия, вносить свой вклад в достижение целей организации.

3. Лояльность – это эмоциональная привязанность к своей организации, желание оставаться ее членом.

Для формирования приверженности сотрудников целям и ценностям предприятия используются различные методы:

1. Составляющие приверженности: брендинг, корпоративные СМИ, корпоративные стандарты.

2. Вовлеченность: обучение и развитие персонала, корпоративные конференции, семинары, конкурсы, поощрение инициатив.

3. Лояльность: социальные программы, льготы и привилегии, корпоративные праздники, поздравления, семейные программы, спорт, культура, благотворительность, экология.

Корпоративная культура строится как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все бизнес-единицы и работников на реализацию общих целей. Формирование и развитие корпоративной культуры как попытка ценностно-ориентированного управления, имеющего свои преимущества в сравнении с регулярным менеджментом, создает эффект «социального облегчения». Современные работники стремятся не только материально преуспевать, но и психологически комфортно себя чувствовать на предприятии, корпоративные ценности которой соответствуют их личным ценностным ориентациям. Идентификация же с корпоративными ценностями помогает сотрудникам примириться с теми неизбежными жертвами, которые они приносят ради того, чтобы стать членами коллектива.

Формализация норм корпоративной культуры позволяет выстроить систему эффективных взаимоотношений в коллективе.

Список используемой литературы:

1. Михайлина, Г. И. Управление персоналом: учеб. пособие / общ. ред. Г. И. Михайлина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2013. – 281с.

2. Щетинина, Е. Д. Корпоративная культура как важный аспект управления компанией / Е. Д. Щетинина, М. Г. Авилова // Белгородский экономический вестник. – 2014. – N 2. – С. 66-71.

3. Тупикин, П. Н. Управленческий учет как фактор развития корпоративной культуры и повышения эффективности функционирования организации / П. Н. Тупикин // Белгородский экономический вестник. – 2013. – № 1. – С. 113-119.

4. Тупикин П.Н. Корпоративная культура как фактор преемственности ценностных ориентиров и связи поколений сотрудников // Интеллектуальный и инновационный потенциал поколений в развитии местных территориальных сообществ: сб. докл. науч.-практ. Интернет-конф. (с Международным участием) / сост. С.Н. Жирякова, Т.В. Абрамова, И.А. Ильева [и др.]. – Губкин: ООО «Айкью», 2011. С. 105-108.

5. Тупикин П.Н. Аудит эффективности в управлении хозяйствующим субъектом // В сборнике: Научные технологии и инновации Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. Белгород, 2014. С. 349-353.

6. И.А. Кандария «Формирование корпоративной культуры предприятия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.magistr-mba.com/aboutusmenu/seniorspublicsmenu/57> (Дата обращения: 15.03.2015).

7. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. - 245 с.

УДК 338.12; 339.13

РОССИЙСКИЙ РЫНОК МЕДНОЙ КАТАНКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

В.З. Туаева, магистрант

Научный руководитель: В.В. Выборнова, канд. экон. наук, профессор
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Большая часть готовой продукции цветной металлургии, как и сырьевой металл, идут на экспорт, и расчет сделок купли-продажи медной продукции на мировом рынке осуществляется в иностранной валюте, а именно в долларах. В связи с экономическими санкциями в стране наблюдается девальвация национальной валюты, что позволит получать сверхприбыль от поставок медной продукции. Таким образом, целесообразно увеличивать производство медной катанки в России.

В январе-феврале нынешнего года выпуск рафинированной меди в России вырос на 3,2%, сообщается в материалах Федеральной службы государственной статистики. Производство рафинированной меди в феврале 2015 г. относительно аналогичного месяца 2014 г. увеличилось на 1,8%, но по сравнению с январем 2015 г. уменьшилось 9,9%.



Рисунок 1 – Динамика выпуска медной катанки в РФ

Однако, на рис. 1 мы замечаем, что в январе-феврале 2015 г. выпуск готовой продукции из меди ниже, не только в аналогичный период прошлого года, но и в целом ниже производства 2014 г.

Наблюдается увеличение выпуска медной катанки в России в феврале 2015 г. относительно января 2015 г.

Крупнейшим производителем медной катанки в январе 2015 года является ЗАО «СП «Катур-Инвест» (33%), второе место занимает КМЭЗ (29%), на третьем месте ЗАО «НЗМ» (16%). По итогам первого месяца 2015 года доля крупнейших предприятий составляет 92% рынка. Оставшиеся 8% распределяются между тремя производителями, использующими медьсодержащие лома.

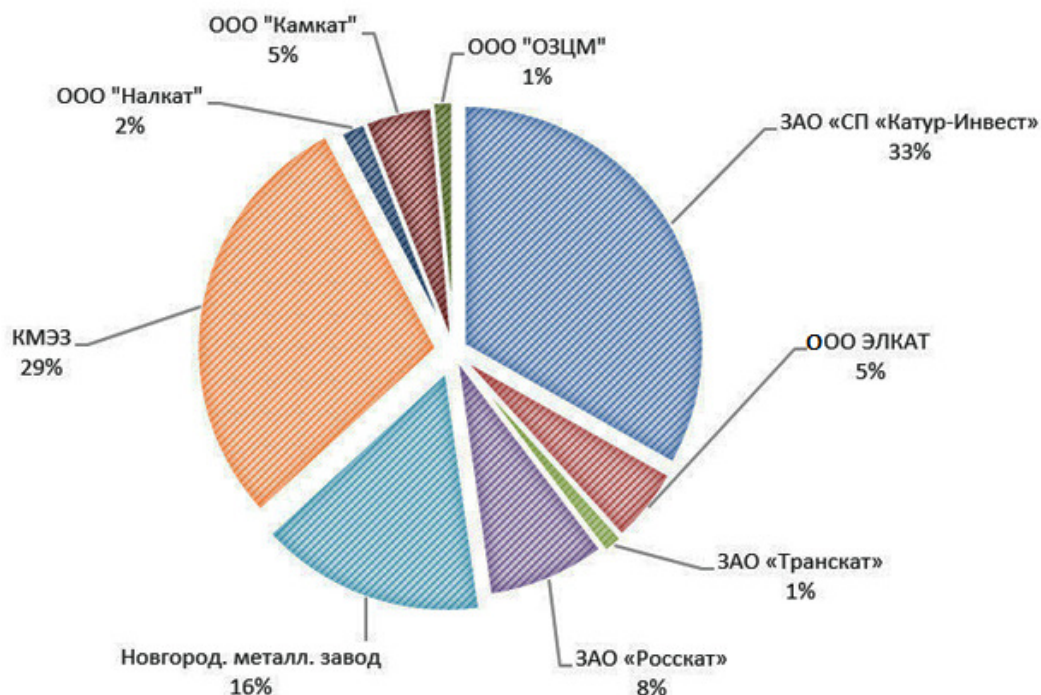


Рисунок 2 – Структура выпуска медной катанки в январе 2015 г.

На рис. 3 видно, что крупнейшим производителем медной катанки в феврале текущего года остается ЗАО «СП «Катур-Инвест», доля которого увеличилась с 33% (январь 2015 г.) до 44% в феврале. Второе место зани-

мает «КМЭЗ», этот производитель потерял 9% рынка по сравнению с январем 2015 года (20%). На третьем месте ЗАО «Росскат» с долей рынка 9%.

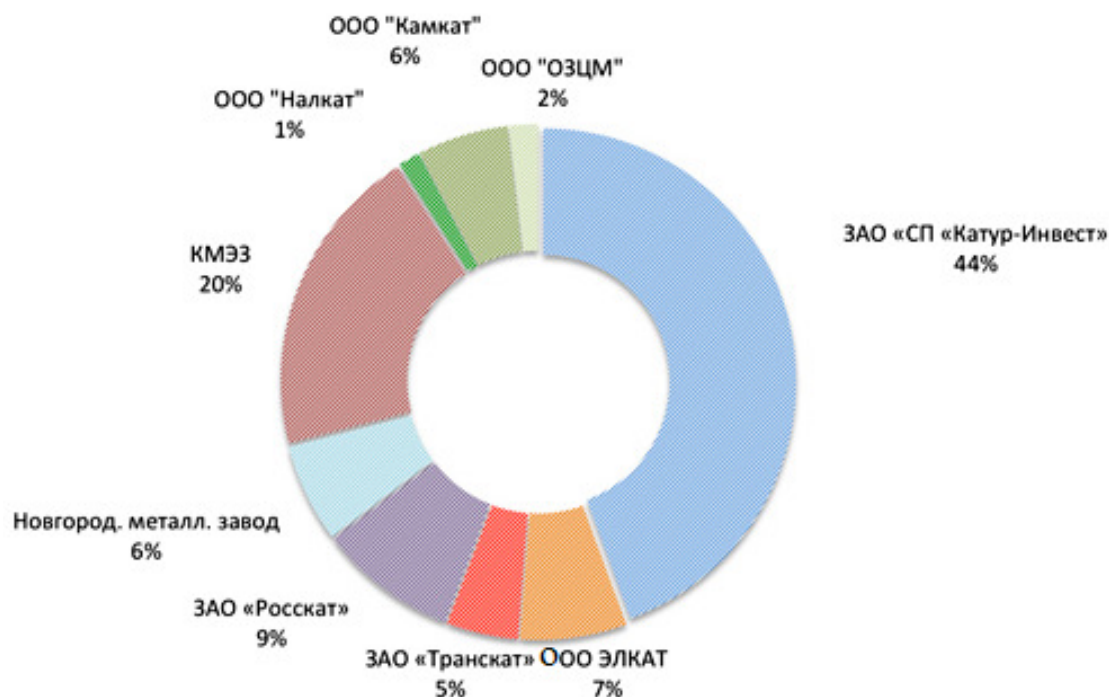


Рисунок 3 – Структура выпуска медной катанки в феврале 2015 г.

В феврале 2015 года рост объемов производства медной катанки относительно января 2015 года наблюдался на большинстве предприятий. Максимальный рост зафиксирован на предприятии ЗАО «Транскат» (рост в 4,2 раза). На 66,7% увеличилось производство медной катанки в феврале относительно января 2015 года на СП «Катур-Инвест», также рост производства на 65,1% зафиксирован на предприятии ООО «Элкат», ЗАО «Росскат» увеличил выпуск медной катанки на 37,5% к январю 2015 года. На предприятиях, не входящих в 6 крупнейших производителей медной катанки, в феврале относительно января также зафиксирован рост выпуска продукции. Максимальный рост производства наблюдался на ООО «Камкат» (+58,4%), выпуск медной катанки предприятием ООО «Налкат» сохранился на уровне января 2015 года. [1]

Только на предприятиях, входящих в вертикально-интегрированный холдинг, – ЗАО «НМЗ» и ЗАО «КМЭЗ» - наблюдалось снижение объемов производства относительно января на 49,1% и на 14,7%, соответственно.

Список используемой литературы:

1. Выпуск медной катанки в России остается ниже уровней прошлого года [Электронный ресурс] // Rusmet.Ru Металлургический портал: [портал], 2008-2015. URL: http://www.rusmet.ru/promnews/show/64490/Vypusk_mednoy_katanki_v_Rossii_ostaetsya_nizhe_urovney_proshlogo_goda_hotya_i_pokazyvaet_tradicionnyy_sezonnyy_rost (дата обращения 25.03.2015)

2. Девальвация рубля не стимулирует экспорториентированное производство медной катанки [Электронный ресурс] // Rusmet.Ru Металлургический портал: [портал], 2008-2015. URL:http://www.rusmet.ru/promnews/show/64376/Devalvaciya_rublya_ne_stimuliruet_eksportoorientirovannoe_proizvodstvo_mednoy_katanki (дата обращения 25.03.2015)

3. Производство медной катанки в РФ продолжает снижаться [Электронный ресурс] // Rusmet.Ru Металлургический портал: [портал], 2008-2015. URL: http://www.rusmet.ru/promnews/show/64068/Proizvodstvo_mednoy_katanki_v_RF_prodolzhaet_snizhatsya (дата обращения 25.03.2015)

4. Рынок медной катанки остается ниже уровня прошлого года [Электронный ресурс] // Инфомонитор, 2015. URL: <http://b2b-research.ru/otraslevaya-analitika/rynok-mednoi-katanki-ostaetsya-nizhe-urovnya-proshlogo-goda.html> (дата обращения 25.03.2015)

УДК 336.663

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.В. Тулинова, студентка 5-го курса

Научный руководитель: И.Н. Васильева, канд. экон. наук, доцент
СТИ НИТУ МИСиС, г. Старый Оскол, Россия

В литературе, посвящённой оборотным активам, как правило, говорится только об оценке финансового состояния предприятия, т.е. в ней не используется системный подход к управлению оборотным капиталом и способы выбора финансирования в активы оборотного капитала. Однако, на основании изучения оборотного капитала, можно сделать вывод о том, что для того чтобы предприятие работало эффективно и прибыльно, менеджеру по управлению оборотным капиталом нужно найти оптимальную структуру и объем оборотного капитала. Главнейшим финансово-хозяйственным показателем предприятия является ликвидность оборотного капитала, т. е. способность гасить вовремя краткосрочную кредиторскую задолженность и рентабельность, которые, при этом, являются способами оценки необходимого объёма оборотных активов. Для любого предприятия необходимый уровень ликвидности является одним из важнейших показателем стабильности хозяйственной деятельности.

Финансовая стратегия управления оборотным капиталом - один из видов функциональных стратегий, при этом, как нам кажется, она охватывает все главные направления развития финансового процесса организации и финансовых отношений фирмы.

При недостаточном уровне оборотных активов производственная деятельность не осуществляется нужным образом, соответственно – возможна потеря ликвидности, сбои в работе и низкая прибыль или ее отсутствие. При нахождении оптимального уровня оборотных активов прибыль становится максимальной. В будущем увеличение объема оборотного капитала сделает то, что предприятие будет иметь активы временно свободные, быстродействующие, при этом, излишние издержки финансирования, что приведет к уменьшению прибыли [1,С.296].

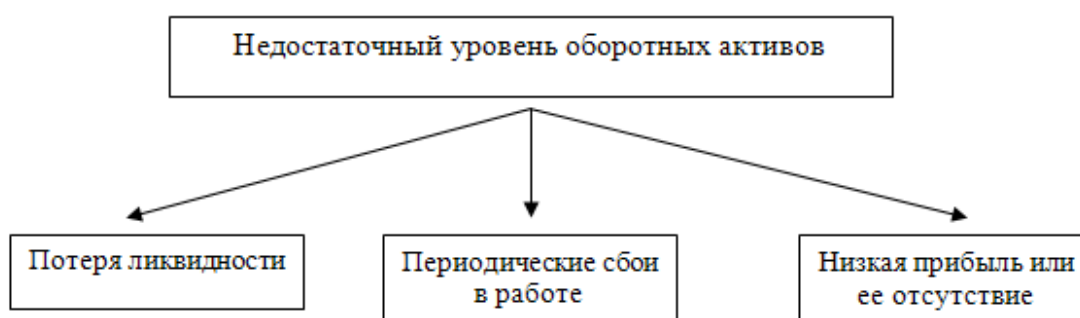


Рисунок 1. – Последствия недостаточного уровня оборотных активов.

Некоторые авторы часто изучают оборотные средства только как что-то производное, играющее совершенно неважную или незначительную позицию. На первичное место, при этом, выносят производственный процесс предприятия. Соответственно, при этом принижается роль оборотного капитала. Но, по нашему мнению, именно оборотные средства остаются важнейшим инструментом, благодаря которому возникает и осуществляется деятельность организации, ведь прибыль организации приносит именно капитал в результате пользования им, его движения, а не направленная деятельность организации. Это происходит не в результате его редкости, а именно потому, что капитал - это материальная субстанция, механизм, способный приносить доход, ведь именно капитал приводит в движение труд и идеи, воплощая их в предпринимательской инициативе.

Учеными-экономистами выработаны различные стратегии управления оборотным капиталом как формы вложения оборотных средств, и стратегии управления краткосрочными источниками их финансирования это модели:

1. Агрессивная («Спокойная») ее главными особенностями является относительно высокий уровень запасов, дебиторской задолженности и денежных средств, при минимальном уровне прибыли и риска.

2. Консервативная («Сдерживающая»), в котором уровень оборотных средств минимален, при большой прибыли и риске.

3. Умеренная (компромиссная): средний уровень краткосрочного кредита.

4. Гибкая финансовая стратегия. Она подразумевает сочетание риска и доходности с целью максимизации рыночной стоимости организации [2, С.327].

Таким образом, стратегия управления оборотными активами должна обеспечивать нахождение компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы организации. Это сводится к решению двух важнейших задач:

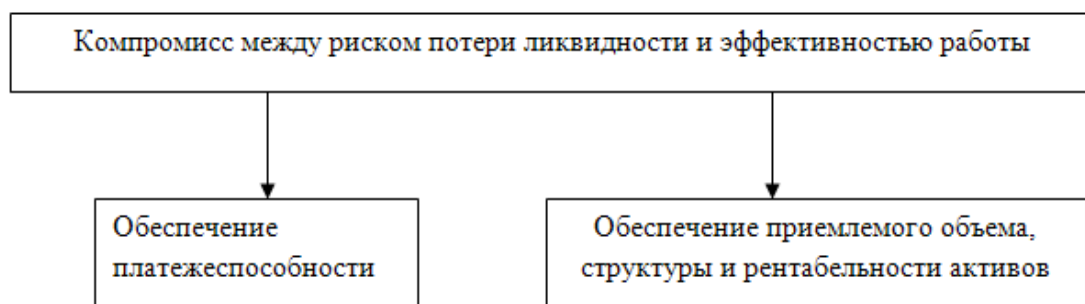


Рисунок 2. – Задачи, которые необходимо решить для эффективной работы предприятия.

1. Обеспечение платежеспособности. Данное условие отсутствует, если организация не в состоянии оплачивать счета, выполнять обязательства и, возможно, сообщит о банкротстве. Организация, не имеющая достаточного уровня оборотных средств, может столкнуться с риском неплатежеспособности.

2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Доказано, что различные уровни различных текущих активов различно воздействуют на прибыль. Любое решение, связанное с определением оптимального уровня производственных запасов, дебиторской задолженности и денежных средств, обязательно рассматривается как со стороны рентабельности данного вида активов, так и со стороны оптимальной структуры оборотных средств. Ликвидность и приемлемая эффективность текущих активов в большей степени определяются уровнем чистых оборотных активов. [3, С. 576]

Грамотное управление процессом определения оптимального объема оборотного капитала имеет важнейшее значение для итогов деятельности организации. Необоснованные управленческие решения неизбежно приведут к банкротству организации.

Что касается выбора оптимальной стратегии управления оборотными средствами, то, по нашему мнению, наиболее оптимальна консервативная стратегия – стратегия минимизации краткосрочных обязательств и максимизации размера чистых оборотного капитала. Данная стратегия обеспечивает постоянную ликвидность, но является дорогостоящей, так как используются долгосрочные обязательства. Эта стратегия оптимальна на сего-

дняшний день: в случаях инфляции, увеличивающей стоимость краткосрочных источников финансирования; нестабильности работы и отсутствия надежных поступлений денежных средств; при льготных условиях долгосрочного заемного финансирования.

Список используемой литературы:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2011. – 296 с.
2. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент / С.Д.Ильенкова, Л.М.Гохберг, С.Ю.Ягудин и др.; под ред. С.Д.Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. – 327 с.
3. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А.Томпсон, А.Дж.Стрикленд. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. – 576 с.

УДК 502.1

**ОХРАНА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИРОДНЫХ ПАРКОВ СТРАНЫ -
ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИИ**

А.В. Уварова, студентка, 3 курс

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В России создание особо охраняемых природных территорий является традиционной и весьма эффективной формой природоохранной деятельности. Экологическая доктрина Российской Федерации рассматривает создание и развитие особо охраняемых природных территорий разного уровня и режима в числе основных направлений государственной политики в области экологии.

Такие территории, полностью или частично изъятые из хозяйственного использования, имеют исключительное значение для сохранения биологического и ландшафтного разнообразия. При этом наиболее значимые для этих целей природные комплексы и объекты представлены именно в масштабах федеральной системы особо охраняемых природных территорий, основу которой составляют государственные природные заповедники и национальные парки.

Национальными парками объявляются территории, включающие природные комплексы и объекты, имеющие особую историческую, экологическую и эстетическую ценность и предназначенные для использования в природоохранных, просветительских, научных, культурных целях.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что опыт последних лет показал сильные и слабые стороны сложившейся системы национальных парков и представил необходимость решения многих проблем, препятствующих эффективному функционированию национальных парков в новых политических и социально-экономических условиях, определяющих уклад современной России.

Основная цель национальных парков состоит в сохранении природных комплексов и объектов в сочетании с организацией экологического просвещения населения в процессе непосредственного знакомства с уникальными ландшафтами, растениями и животными. Подобно заказникам, эти парки осуществляют защиту ресурсов животного и растительного мира, ценных и уникальных ландшафтов. Как и в заповедниках, в парках охраняются эталоны природных комплексов и генофонд типичных и редких организмов. Но при этом есть и специфические задачи национальных парков, отличающие их от иных категорий заповедных земель, это сохранение уникальных рекреационных ресурсов в относительно нетронутой природе и создание условий для познавательного туризма и организации экологического просвещения.

История идеи национального парка начинается с конца XIX в. В 1872 г. в США был открыт первый в мире национальный парк - Йеллоустонский. Задачи, которые ставились перед сотрудниками парка, сводились к сохранению ценных в эстетическом, научном, и историческом отношении ландшафтов в культурно-просветительских и исследовательских целях.

После того, как создание Йеллоустонского парка положило начало развитию природных парков, в разных странах было организовано более 2000 парков. Национальные парки в момент их становления были воплощением первых представлений об охране природы, причем речь велась о сохранении наиболее редких либо уникальных ее образцов. Первые парки создавались в целях предотвращения хозяйственного освоения территорий, обладающих выдающимися природными ценностями. Уникальность была важнейшим атрибутом национального парка.

Во второй половине XX в. отношение к задачам национальных парков и к их содержанию изменилось. Это произошло вслед за изменением взглядов на цели сохранения природы как среды жизни. С одной стороны, из-за многократно возросшего воздействия человека на окружающую среду расширился круг объектов, которые стали иметь статус уникальных. В него стали включать не только природные шедевры, но и исчезающие по вине человека объекты. С другой стороны, изменилось представление о значении сохраняемых участков природы. Кроме роли природного музея и места отдыха парки стали выполнять функции по поддержанию экологического здоровья планеты, по сохранению ее репрезентативных образцов. На национальные парки в настоящее время возложено три взаимосвязанных задачи: экологическая, научная, рекреационная.

Зарождение идеи Национальных парков в России следует относить к началу XX столетия. Так, в схеме, предложенной еще в 1917 г. В. П. Семеновым-Тянь-Шанским под названием “О типичных местностях, в которых необходимо организовать заповедники по типу американских национальных парков”, было рекомендовано 46 подобных объектов, включающих самые разные природные зоны и ландшафты страны. И хотя в те далекие годы в среде российских ученых слова “заповедник” и “национальный парк” в основном употреблялись как равнозначные, создаваться стали именно заповедники. На базе списка В. П. Семенова-Тянь-Шанского в последующие годы было создано несколько заповедных территорий.

Далее, на I Всероссийском съезде по охране природы в 1929 г. профессор Д. Н. Кашкаров отметил необходимость создания специальной сети охраняемых территорий - национальных парков, предназначением которых было бы развитие организованного туризма и сбережение уникальных уголков природы.

Следующим шагом было то, что на I Всемирной конференции по национальным паркам (г. Сиэтл, 1962 г.) было отмечено, что национальные парки способны обеспечить посетителей разнообразными видами обслуживания, и приносят большие доходы. Иногда они превышают доходы, которые можно получить от эксплуатации природных ресурсов, расположенных на территории парков.

В реальности первые парки в России появились только в начале 80-х гг. Это такие парки, как парков “Сочинский” и “Лосиный остров”. И поэтому они по сравнению с рядом зарубежных парков, возраст которых превышает столетия, весьма молоды.

Тем не менее, время, прошедшее со дня образования первых российских национальных парков и до появления их сети, было периодом становления: от единичных парков до охвата ими многих регионов страны. И хотя процесс становления еще не завершен, национальные парки уже стали неотъемлемой частью единой системы особо охраняемых природных территорий (далее ООПТ) страны, а их роль и удельный вес в этой системе постоянно возрастают.

На данный момент общее число природных национальных парков составляет 43. На современном этапе развития российские национальные парки все более и более ассоциируются с национальным наследием, национальной гордостью и достоянием. Так некоторые парки (“Югыдва” в Коми и три НП в районе озера Байкал) во второй половине 90-х гг. были включены в Список Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО.

Что же касается особенностей российских национальных парков, к ним относятся следующие:

- предоставленные им земли являются федеральной собственностью и относятся к землям природно-заповедного фонда;
- их территории могут включать в себя земли других собственни-

ков и пользователей, не изъятые из хозяйственного использования;

- каждый национальный парк имеет положение, определяющее его конкретные цели, задачи, территориально-административную структуру, режим;

- с национальными парками согласовываются проекты развития населенных пунктов, находящихся в его границах;

- территория национального парка разделяется на функциональные зоны с характерными для них режимами охраны и использования природных ресурсов, что обеспечивает решение разнообразных задач;

- они управляются федеральными органами власти, финансируются из федерального бюджета;

- в границах национальных парков запрещена приватизация земельных участков, национальные парки пользуются приоритетным правом их приобретения;

- национальные парки, являясь некоммерческими организациями, осуществляют приносящую доходы хозяйственную и иную деятельность, не противоречащую возложенным на них задачам.

Интересы охраны природы и познавательной рекреации в парке территориально разграничиваются с помощью зонирования его территории. В Типовом положении для российских национальных парков предусмотрено выделение четырех зон с различными режимами пользования: заповедного режима, регулируемого рекреационного использования, обслуживания посетителей, хозяйственного использования. Основная нагрузка познавательного туризма и экскурсионного посещения приходится на зону регулируемого рекреационного использования. В ней туристы гуляют по заранее подготовленным тропам экскурсионных маршрутов. В парке каждый посетитель получает возможность общения с природой, а лучше понять её ему помогут предварительное посещение музея природы, учебные и экологические тропы. То есть эколого-просветительская и туристическая деятельность на территории национальных парков является важным показателем его развития.

В завершении проанализируем деятельность государства в отношении охраны окружающей среды. основополагающие нормы в области охраны окружающей среды закреплены Конституцией Российской Федерации, которой установлено, что вопросы владения, пользования и распоряжения землей и другими природными ресурсами находятся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации

Под законодательством в сфере экологии понимаются федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, а также законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ, устанавливающие отношения при реализации деятельности в области охраны окружающей среды, природопользования и обеспечения экологической безопасности. вопросу национальных парков в документах отводится особая роль.

Охрана национальных парков в России является частью системы мероприятий, направленных на сохранение и восстановление природных ресурсов и окружающей природной среды, на придание гармоничного, сбалансированного характера отношениям человека и природы.

Ст. 58 Федерального закона “Об охране окружающей среды” относит территории национальных парков к природно-заповедному фонду Российской Федерации, что предполагает их особую охрану государством. Это положение находит отражение и в Федеральном законе “Об особо охраняемых природных территориях” (ст. 15, ч. 2), запрещающем на территориях национальных парков любую деятельность, которая может нанести ущерб их природным комплексам и объектам растительного и животного мира, культурно-историческим объектам.

В настоящее время одним из перспективных направлений политики государства в отношении национальных природных парков, предположительно, будет являться охрана природных территорий на территории Крыма, который в марте 2014 года вошел в состав России. Уникальная природа Крыма всегда привлекала туристов. На полуострове можно найти отдых на любой вкус: на равнине и в горах, на море и озере, в лесах и степях. На территории Крыма находятся потухшие вулканы и действующие грязевые источники, буйная зелень субтропиков сменяется аскетическими ландшафтами полупустыни. Очевидно, что мощный поток туристов необходимо не только максимально рассредоточить по территории полуострова, но и, обеспечив охрану природы, шире открыть ее богатства для гостей Крыма.

Стоит отметить, что Крым не является единственным перспективным районом для создания национальных природных парков, что обусловлено просторами территории России, ее природными богатствами. Поэтому, на наш взгляд, стоит ожидать увеличения количества национальных парков России в ближайшем будущем.

Таким образом, национальные парки являются одной из наиболее важных категорий особо охраняемых природных территорий в России, важнейшим направлением государственной политики в области экологии.

Миссия национальных парков России заключается в сохранении и демонстрации для настоящего и будущих поколений лучших образцов природного и культурного наследия страны. Реализация такой миссии требует от национальных парков значительных усилий по формированию в глазах общественности нового понимания их значения и роли.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон "Об охране окружающей среды" от 10.01.2002 N 7-ФЗ.
2. Бринчук М. М. Экологическое право (право окружающей среды): Учебник для высших юридических учебных заведений/ М.М. Бринчук. - М., 2013. – 483с.

3. Вишневская С.: Национальные парки России/ С.Вишневская. - М.: Библиосфера, 2013. – 364с.

4. Кулешова М.Е.: Управление культурными ландшафтами и иными объектами историко-культурного наследия в национальных парках/ М.Е. Кулешова. - М.: Центр охраны дикой природы, 2012. – 354с.

5. Травкина М.Ю.: Регулируемый туризм и отдых в национальных парках России/ М.Ю. Травкина - М.: Центр охраны дикой природы, 2012. – 545с.

6. Методологические пояснения Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. // Федеральной службы государственной статистики: [сайт]. 2001 – 2012. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/metod.htm - Загл. с экрана.- Яз. рус. – (Дата обращения 21.02.2015).

УДК 336.748

ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

А.С. Фоменко, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Инфляция - это процесс переполнения каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и рост товарных цен. При определении инфляции — этого сложного, многофакторного процесса, следует исходить из того, что она проявляет себя в денежной сфере, а ее корни (истоки) вытекают из нарушения экономической жизни государства, кризисного состояния экономики. Поэтому инфляция — это нарушение требования закона денежного обращения, результатом которого является избыточный выпуск денег в обращение, который приводит к всеобщему повышению цен и обесцениванию денег. В случае если товарная масса превышает денежную, экономике присуща дефляция.

Для России, как и для всех развивающихся стран мира, тема инфляции является одной из самых острых. Рост цен может быть спровоцирован продолжением политики мирового сообщества по введению экономических санкций за ситуацию с присоединением Крыма к территории России. Впрочем, даже исключив «политический фактор» очевидно, что для нашей страны проблема инфляции – это болевая точка на протяжении всей современной истории России.

В России одним из инфляционных процессов являются:

- отсутствие эффективных экономических рычагов, регулирующих соотношение между денежной и товарной массой;
- низкая эффективность капиталовложений, что сказывалось на экономическом росте;
- дисбаланс на потребительском рынке, тотальный дефицит, углубление материально-финансового кризиса, недочеты в системе планирования, в механизме денежного обращения, в отсутствии антиинфляционного регулирования.

Вышеуказанные факторы находятся внутри экономики нашей страны, но для роста инфляции существуют и внешние детерминанты:

- сокращение поступлений по налогам внешней торговли;
- рост или падение цен на энергоносители и сырье;
- неблагоприятная конъюнктура на отдельных мировых рынках сырья и зерна.

Накопленная инфляция за весь период 2010-2014 г.г. составила 33,83%. Среднегодовая инфляция в России за последние 5 лет – 6,79%. В 2013 году инфляция на потребительском рынке составила 6,5%, сохранившись в диапазоне последних трех лет – 6,1- 6,6%.

Основной вклад в инфляцию 2013 года внес рост цен на продовольственные товары - на 7,3%, составивший 2,7 процентного пункта, также как в 2012 году - рост цен на 7,5% внес 2,8 процентного пункта в инфляцию (для сравнения – в 2011 году продовольственные товары подорожали всего на 3,9%, что позволило снизить инфляцию до 6,1 процента).

Вместе с тем, в отличие от 2012 года, когда высокий рост цен на продовольственные товары был обусловлен ростом мировых цен на зерно и продовольствие, в 2013 году рост происходил на фоне хорошего урожая. Основным фактором сохранения высокого роста цен на продукты стал дефицит и разбалансированность рынков животноводческой продукции.

Рост цен на продовольственные товары после замедления в середине года усилился с августа на фоне предшествующего ослабления рубля. Вследствие подорожания импорта и сокращения отечественного производства сырого молока значительно выросли цены на молоко и молочные продукты, сыр, масло сливочное. Также из-за разбалансированности рынков резко подорожали яйца, картофель.

Стоит отметить, что инфляция в России в 2013 году так и не смогла удержаться в рамках прогнозируемых (целевых) показателей в 4,5-5%.

Теперь рассмотрим динамику инфляции в России на начало 2014 года. Инфляция в феврале 2014 года ускорилась до 0,7% с 0,6% в январе. С начала года прирост потребительских цен составил 1,3% (годом ранее – прирост на 1,5%). За годовой период в феврале показатель инфляции повысился до 6,2% с 6,1% в январе. Основной вклад (0,4 п.п.) в рост потребительских цен в феврале внесло удорожание продовольственных товаров –

на 1,2% (1,0% в январе), вследствие усилившегося роста цен на молочную и плодоовощную.

Для любой национальной экономики инфляция является опасным процессом, отрицательно действуя на финансовую и экономическую системы. Она отражает не только уменьшение покупательской способности денежных средств, но и искажает финансовую «реальность» производства и потребления, а также усложняет процедуру учета доходов и расходов населения и налогообложения.

Инфляция способствует перераспределению доходов между хозяйствующими субъектами, которое невозможно контролировать. Интересна такая зависимость, что при росте инфляции, бедняки беднеют еще больше, а богачи богатеют еще быстрее.

Инфляция вызывает расслоение общества и еще больше увеличивает социальную напряженность и агрессию. По своему характеру, интенсивности, проявлениям инфляция бывает весьма различной, хотя и обозначается одним термином. Инфляционные процессы не могут рассматриваться, как прямой результат определенной политики расширения денежной эмиссии или дефицитного регулирования производства, так как рост цен оказывается не просто следствием непродуманных акций государственных чиновников, а неизбежным результатом глубинных процессов в экономике, объективным следствием нарастания диспропорций между спросом и предложением.

В итоге процесс инфляции (в различных его проявлениях) носит не случайный, а весьма устойчивый и практически неизбежный характер. В странах с развитой рыночной экономикой инфляция может рассматриваться в качестве неотъемлемого элемента хозяйственного механизма. Однако она не представляет серьезной угрозы, поскольку там отработаны и достаточно широко используются методы ограничения и регулирования инфляционных процессов.

В России и других странах, осуществляющих преобразование хозяйственного механизма, инфляционный процесс с трудом поддается сдерживанию и регулированию.

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. При этом необходимо учитывать многосложный, многофакторный характер инфляции. В ее основе лежат не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них – стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Главным приоритетом в денежно-кредитной политике нашей страны должен стать контроль за инфляционными явлениями. Приведение в порядок денежного обращения и противостояние инфляции требует работающих гибких методов и решений, которые бы внедрялись вовремя и доводились до конца.

Список используемой литературы:

1. Агапов Т.А., Мерегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник./ Т.А. Агапов, С.Ф. Мерегина.- М.:Эксмо, 2013.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учеб. пособие для вузов./ Е.Ф.Борисов.- М.:ЮРАЙТ, 2014.
3. Красавина Л.Н. Актуальные проблемы инфляции и её регулирования в России: системный подход // Деньги и кредит. -2011. -№3.
4. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: Учебное пособие / А.Ф. Шишкин - М.:ВЛАДОС, 2013.

УДК 336

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ**

А.С. Фоменко, студент, 5 курс

Научный руководитель: М.В. Шевченко, ст. преп.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

В настоящее время кредит обслуживает большинство видов внешне-экономических связей - внешнюю торговлю, обмен услугами, зарубежную инвестиционную деятельность, производственные и научно-технические связи. Условия кредитования экспорта являются важным фактором конкурентной борьбы отдельных фирм и государств за рынки сбыта.

В связи с этим, знание процесса кредитования, форм и условий международного кредита, а также основ его межгосударственного правового регулирования как для продавцов, так и для покупателей является ключевым моментом для осуществления экспортно-импортных операций.

Международный кредит традиционно играл роль фактора, который главным образом обслуживал внешнеторговые связи между отдельными странами. Во второй половине нашего столетия положение стало все более меняться, и к настоящему времени фактически уже сформировался международный рыночный механизм кредита, который опосредует не только сферу международной торговли товарами и услугами, но и процессы реальных инвестиций, регулирование платежных балансов, обслуживание внешнего долга стран-дебиторов.

Говоря о международном кредите невозможно умолчать о том, какое значение в настоящее время он имеет для развития экономики нашей страны. Тяжелое экономическое положение РФ определяет сложности с погашением внешних долговых обязательств. В нашей стране необходимо активно развивать новые формы национального (внутреннего) кредитования. Наряду с развитием банковских форм кредита необходимо уделять особое внимание внебанковским формам, а также формам, способным привлечь сбережения и накопления населения и частных компаний в российские банки, а, следовательно, в российскую экономику.

Россия стремится к комплексному решению проблемы международной задолженности при соблюдении баланса интересов кредиторов и заемщиков. Нынешний долговой кризис стал следствием крайне неблагоприятного переплетения субъективных и объективных факторов. Глубина их воздействия настолько велика, что ощущается до настоящего времени. Меры, включая масштабные внешние заимствования и реструктуризацию долгов, не смогли предотвратить наступление кризиса. Очень важно не допускать рост внешней задолженности России. Если все заинтересованные стороны не будут предпринимать односторонних шагов и проявят готовность к разумным компромиссам, преодоление кризисов станет возможным с минимальными потерями, как для должников, так и для кредиторов.

Таким образом, решение проблемы платежей по внешнему долгу во многом зависит от восстановления доверия к национальной денежной единице и создания условий для внутреннего инвестирования. И если экономическая и денежная стабилизация будет проходить активно, то и сложности с выплатой внешних долгов будут преодолены. Но, более чем в кредитах, Россия нуждается в инвестициях, поскольку именно инвестиции создают экономическую активность и реальное богатство.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что кредитная система играет не последнюю роль в экономическом развитии каждой страны и мирового воспроизводства в целом, обеспечивая его непрерывность, повышая эффективность капиталовложений и способствуя научно-техническому прогрессу. Грамотная кредитная политика государства дает возможность всем экономическим субъектам этого государства экономического процветания.

Список используемой литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ.
2. Федеральный закон от 01.06.1995 N 86-ФЗ "О государственных долговых товарных обязательствах".
3. Постановление Правительства РФ от 16.10.1993 N 1060 "Об организации работы, связанной с привлечением и использованием иностранных кредитов".
4. Постановление Правительства РФ от 11.01.1994 N 16 "О Российском экспортно-импортном банке".

5. Астахов В.П. Международное кредитование / В.П. Астахов.- М.: ИКЦ «МарТ», 2014 г.
6. Бавдей А.Л. Аудит и ревизия / А.Л. Бавдей, И.Н. Белый, Н.Г. Дробышевский. – инск: Мисанта, 2012 г.
7. Бургонова Г.Н. Особенности кредитования: Учеб.пособие / Г.Н. Бургонова. — М.: Финансы и статистика, 2014 г.
8. Булатов М.А. Теория международного кредитования / М.А. Булатов.– М.: «Экзамен», 2013 г.

УДК 331

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ РОССИИ
ОТ СЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА**

В.О. Халенко, студентка 3-го курса

Научный руководитель: М.В. Шевченко, ст. преп.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Современная экономика РФ обладает рядом недостатков и проблем, которые необходимо решать, и чем быстрее, тем лучше для нашей страны. Актуальной экономической проблемой является зависимость России от сырьевого экспорта.

Многие специалисты считают необходимым срочно преодолеть зависимость российской экономики от сырьевого экспорта и модернизировать научно-технический потенциал страны не только для успешного развития и укрепления позиций РФ в экономической сфере, но и для возвращения России статуса мировой сверхдержавы, которая не будет зависеть от мнения и позиций других государств во всех сферах деятельности.

Отказаться от сырьевой модели экономики необходимо по многим причинам. Одной из таких причин является макроэкономическая нестабильность.

Она приводит к финансовым и социально-политическим кризисам, которые сопровождаются большой неустойчивостью инвестиционного спроса инновационного типа. Возникают трудности при проведении макроэкономической политики и осуществлении инвестиционных процессов из-за высоких колебаний цен на сырье, а инвестиции необходимы для генерации капитала, который является одним из основных факторов экономического роста [1,5].

Необходимо отметить, что в РФ экспорт топливно-энергетических товаров в 1999г. составил 142 млрд. долл., в 2007г. – 280 млрд. долл., в 2013г. – 336 млрд. долл. В январе 2013 г. на долю топливно-энергетических това-

ров приходилось 70,6% экспорта РФ. Это свидетельствует о том, что страна целиком зависит от энергоресурсов, когда как экспорт готовой продукции достаточно невелик и менее конкурентоспособен с другими странами [3].

Положение РФ слишком зависит от цен на нефть, снижение которых может привести к невозможности погашения российского внешнего долга. Россия зависима от динамики мировых цен на нефть сильнее, чем от экономической политики и институциональных реформ. Вследствие этого аспекта сдерживается инновационно-инвестиционная активность в стране.

Еще одним недостатком сырьевой экономики является то, что запасы природных ресурсов со временем истощаются, а разведка новых месторождений требует больших капиталовложений и научных разработок.

Сырьевая экономическая модель сдерживает научно-технический прогресс, который является основным источником устойчивого социально-экономического развития страны и инновационного экономического роста. При низкой трудоемкости сырьевых производств (даже если учитывать создание новых рабочих мест в смежных отраслях) невозможно обеспечить достаточное количество рабочих мест в высокопроизводительном экономическом секторе. Часть трудоспособного населения вследствие этого фактора останется нетрудоустроенной, что может привести к росту безработицы [2].

При подобной модели национальной экономики социально-экономическая ситуация всецело зависит от внешней конъюнктуры и потока нефтедолларов, замедляются внутренние и внешние факторы крупномасштабной технологической модернизации, не происходит оживления базового и фундаментального источника прогресса – производства новейших наукоемких средств производства. Следовательно, не всегда природные богатства являются синонимом процветания и благополучия.

Становится понятным, что если цены на нефть начинают падать, то богатство природных ресурсов оказывается уже не национальным преимуществом, а фактором, препятствующим инвестиционному спросу инновационного типа и сдерживающим инновационное развитие страны.

Исследования проблемы чрезмерной добычи природных ресурсов российской экономики позволяют сформулировать перечень аргументов о том, что наличие богатых природных ресурсов и ориентация преимущественно на развитие ресурсодобывающих отраслей в долгосрочной периоде подавляют инновационный экономический рост [4].

Высокая обеспеченность экономики РФ природными ресурсами и рост сырьевого экспорта вызывает значительные диспропорции в рентабельности между экспортно-сырьевым сектором, и внутренне ориентированным и инфраструктурным секторами. Это в свою очередь обуславливает и направление движения потоков капитала. В экспортно-сырьевом секторе имеется явный избыток капитала по отношению к возможности его эффективного использования, о чем явно свидетельствует масштабный

вывоз капитала за границу. В двух других секторах присутствует и недостаток собственного капитала, и низкая инвестиционная привлекательность.

Помимо этого, следует заметить, что существуют серьезные диспропорции в динамике структуры отечественных инвестиций. Рост капитальных вложений можно наблюдать, прежде всего, в сырьевых отраслях и в отраслях, производящих потребительские товары, а также на рынке недвижимости, то есть налицо имеется деформация инвестиционного спроса. Инвестиции в отрасли высоких технологий и в развитие нетрадиционного для РФ экспорта, то есть там, где высоки риски, остаются недостаточными. Инвестиционный спрос инновационного типа предполагает, в первую очередь, развитие наукоемкого сектора экономики [4].

Минэкономразвития России подготовило проект Национальной экспортной стратегии России до 2030 года, который уже направлен на рассмотрение в правительство.

В программном документе обозначены ориентиры для движения к амбициозной цели – достижению Россией лидирующих позиций в мировом экспорте. Предполагается, что наша страна имеет все шансы войти к 2030 году в пятерку ведущих экспортеров наряду с Китаем, США, Германией и Японией. В рамках реализации Национальной экспортной стратегии предполагается обеспечить рост объемов несырьевого экспорта на 6% в год.

В заключение необходимо сказать, что только при развитии и экспорте собственной готовой продукции и развитии наукоемких технологий, которые заменят сырьевой экспорт, Россия сможет не только улучшить свои экономические показатели, но и стать наравне по занимаемым экономическим и политическим позициям с ведущими странами мира.

Список используемой литературы:

1. Орлов В.П. Проблемы недропользования (2000-2006). – М.: Геоинформмарк, 2007.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под ред. проф. А.А. Аузана. - М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. – М.: Росстат, 2013.
4. Мировая экономика: новости, статьи, статистика, аналитика [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru>.
5. Центр научной политической мысли и идеологии [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rusrand.ru/events/putin-o-syrevoj-zavisimosti-rossii>.

МЕТОД МОНТЕ-КАРЛО В ЭКОНОМИКЕ

К.Н. Хмылов, студент 3-го курса

Научный руководитель: А.Г. Головенко, канд. пед. наук, доцент
Губкинский филиал Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова, г. Губкин, Россия

Метод Монте-Карло, или метод стохастического моделирования (Monte Carlo simulation), основан на моделировании случайных процессов с заданными характеристиками. В отличие от метода исторического моделирования, в методе Монте-Карло изменения цен активов генерируются псевдослучайным образом в соответствии с заданными параметрами распределения, например математическим ожиданием μ и волатильностью σ . Имитируемое распределение может быть, в принципе, любым, а количество сценариев – весьма большим (до нескольких десятков тысяч). Выделяют:

- метод Монте-Карло для одного фактора риска;
- метод Монте-Карло для портфеля активов.

Рассмотрим Метод Монте-Карло для одного фактора риска. Моделирование траектории цен производится по различным моделям. Например, распространенная модель геометрического броуновского движения дает в итоге следующие выражения для моделирования цен S на каждом шаге процесса, состоящего из очень большого количества шагов, охватывающих период T :

$$dSt = St (\mu dt + \sigma dz_t), (1)$$

где dz_t — винеровский случайный процесс.

Воспользовавшись определением винеровского процесса, уравнение (1) можно записать в дискретной форме:

$$\sigma \Delta St = St-1 (\mu \Delta t + \sigma \varepsilon \sqrt{\Delta t}), (2)$$

т. е.

$$St+1 = St + St (\mu \Delta t + \sigma \varepsilon_1 \sqrt{\Delta t}), (3)$$

$$St+1 = St+1 + St+1 (\mu \Delta t + \sigma \varepsilon_2 \sqrt{\Delta t}), (4)$$

$$ST = St+n.$$

Если траектория цен состоит из n равных шагов (например, n дней), то один шаг $\Delta t = 1/n$, а случайная величина ε подчиняется стандартному нормальному распределению ($\mu = 0$, $\sigma = 1$). Можно использовать и иные модели эволюции цен, например экспоненциальную [1, с. 124].

Траектория цен – это последовательность псевдослучайным образом смоделированных цен, начиная от текущей цены и заканчивая ценой на

некотором конечном шаге, например на тысячном или десятитысячном. Чем больше число шагов, тем выше точность метода.

Каждая траектория представляет собой сценарий, по которому определяется цена на последнем шаге исходя из текущей цены. Затем производится полная переоценка портфеля по цене последнего шага и расчет изменения его стоимости для каждого сценария. Оценка VaR производится по распределению изменений стоимости портфеля.

Генерация случайных чисел в методе Монте-Карло состоит из двух шагов. Сначала можно воспользоваться генератором случайных чисел, равномерно распределенных на интервале между 0 и 1 (рассмотрено выше). Затем, используя как аргументы полученные случайные числа, вычисляют значения функций моделируемых распределений.

Однако следует помнить, что генераторы случайных чисел работают на детерминированных алгоритмах и воспроизводят так называемые «псевдослучайные числа», поскольку с некоторого момента последовательности этих псевдослучайных чисел начинают повторяться, т. е. они не являются независимыми. В простейших генераторах это происходит уже через несколько тысяч генераций, а в более сложных — через миллиарды генераций. Если массив случайных чисел начинает повторяться слишком быстро, то метод Монте-Карло перестает моделировать случайные, независимые сценарии и оценка VaR начинает отражать ограниченность генератора, а не свойства портфеля. Оптимальное количество шагов в процессе зависит от объема выборки, состава портфеля и сложности составляющих его инструментов и др.

Рассмотрим пример: элементы расчета VaR методом Монте-Карло на современном российском рынке. Для расчета VaR можно использовать различные модификации метода Монте-Карло; в данном случае метод описывается следующим образом:

По ретроспективным данным рассчитываются оценки математического ожидания μ и волатильности σ .

С помощью датчика случайных чисел генерируются нормально распределенные случайные числа ε с математическим ожиданием, равным μ , и стандартным отклонением σ .

Полученными на предыдущем шаге случайными числами ε заполняется таблица размерностью 500 столбцов на 1000 строк (вообще говоря, размерность таблицы произвольная и зависит, например, от имеющихся вычислительных мощностей, но, чтобы метод обеспечивал приемлемую точность, она должна быть достаточно большой).

Вычисляется траектория моделируемых цен вплоть до S_{1000} по формуле $S_t = S_{t-1} e^{\varepsilon_{t-1}}$, где e – основание натурального логарифма, S_t – текущая цена (курс) актива.

Производится переоценка стоимости портфеля (состоящего в данном примере из одного актива) по формуле: $\Delta V = Q (S_{1000} - S_0)$, где Q – количество единиц актива.

Шаги 4 и 5 выполняются 500 раз для заполнения таблицы 500 x 1000. Полученные 500 значений ΔV сортируются по убыванию (от самого большого прироста до самого большого убытка). Эти ранжированные изменения можно пронумеровать от 1 до 500. В соответствии с желаемым уровнем доверия $(1 - \alpha)$ риск-менеджер может определить VaR как такой максимальный убыток, который не превышает в $500(1 - \alpha)$ случаях, т. е. VaR равен абсолютной величине изменения с номером, равным $500(1 - \alpha)$.

Шаги 1-6 повторяются для каждого расчета каждого дневного VaR.

В качестве объекта исследования был выбран индекс РТС. Генерация случайных чисел производилась при помощи встроенного генератора MS Excel.

Метод Монте-Карло является наиболее технически сложным из всех описанных методов расчета VaR. Кроме того, для выполнения расчетов в полном объеме необходимы значительные вычислительные мощности и временные ресурсы. Современные компьютеры пока еще не позволяют обрабатывать информацию в режиме реального времени, как этого требуют трейдеры, если риск-менеджеры хотят устанавливать VaR-лимиты на величину открытых позиций с помощью метода Монте-Карло.

Существует вариант метода Монте-Карло, согласно которому можно не задавать какое-либо конкретное распределение для моделирования цен, а использовать непосредственно исторические данные. Подобно методу исторического моделирования, на основе ретроспективы моделируются гипотетические цены, но их последовательность не является единственной и не ограничена глубиной периода ретроспективы, поскольку выборка производится с возвращением (bootstrap), т.е. возмущение из исторических данных выбирается случайным образом, и каждый раз в выборе участвуют все данные. Такое построение выборки исторических данных позволяет учесть эффект «толстых хвостов» и скачки цен, не строя предположений о виде распределения. Это несомненные достоинства метода, который, в отличие от метода исторического моделирования, позволяет рассмотреть не какую-либо одну траекторию цен (сценарий), а сколь угодно много, что, как правило, повышает точность оценок. Недостатками данной методики являются низкая точность при малых объемах выборки и использование предположения о независимости доходностей во времени [3, с. 227].

Теперь рассмотрим метод Монте-Карло для портфеля активов. Чтобы проводить моделирование по Монте-Карло для многофакторного процесса, можно точно так же моделировать каждый из k рассматриваемых факторов исходя из сгенерированных случайных чисел:

$$dSt_{j,t} = \mu_{j,t} St_{j,t} dt + \sigma_{j,t} St_{j,t} Sdz_{j,t}, j = 1, 2, \dots, k, (5)$$

или для дискретного времени:

$$\Delta St_{j,t} = St_{j,t-1}(\mu_{j,t}\Delta t + \sigma_{j,t}\epsilon_j\sqrt{\Delta t}), j = 1, 2, \dots, k. (6)$$

С целью учета корреляции между факторами необходимо, чтобы случайные величины ε_i и ε_j точно так же коррелировали между собой. Для этого используется разложение Холецкого, суть которого состоит в разложении корреляционной матрицы на две (множители Холецкого) и использовании их для вычисления коррелированных случайных чисел.

Корреляционная матрица является симметричной и может быть представлена произведением треугольной матрицы низшего порядка с нулями в верхнем правом углу на такую же транспонированную матрицу. Например, для случая двух факторов имеем:

Отсюда, коррелированные случайные числа ε_1 и ε_2 получаются путем перемножения множителя Холецкого и вектора независимых случайных чисел η :

При расчетах необходимо правильно выбрать количество множителей, чтобы получилась положительно определенная матрица.

Достоинства метода Монте-Карло:

- высокая точность расчетов;
- высокая точность применительно к инструментам с нелинейными ценовыми характеристиками;
- возможность моделирования любых исторических и гипотетических распределений, учет эффекта «толстых хвостов» и скачков цен (вега-риска).

Недостатки метода Монте-Карло:

- высокая сложность моделей и соответственно высокий риск неадекватности моделей;
- высокие требования к вычислительной мощности и значительные затраты времени на проведение расчетов.

Список используемой литературы:

1. Ильин И. П. «Планирование на предприятии». М: 2012. с. – 124.
2. Копытов А. Г. «Математика в экономике». М: 2009. с. – 58.
3. «Энциклопедия финансового риск-менеджмента» под. ред. Лобанова А. А. М: 2014. с.– 227

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ

Е.О. Ходоренко, студентка 3-го курса

Научный руководитель: Е.Л. Атабиева, канд. эк. наук, доцент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Одной из важнейших частей финансовых операций предприятия являются расчеты с бюджетом. Фактически это выполнение обязательств перед государством. Под бюджетом подразумевают систему денежных отношений, в процессе них формируется и исполняется бюджетный фонд. Бюджетный фонд является централизованным денежным фондом [4, С.25]. Обеспечение полноты и достоверности начисления налогов и учета расчетов с бюджетом имеют огромное значение для формирования бюджетов всех уровней. Полное и своевременное поступление налогов и сборов в бюджет – это основная задача учета расчетов с бюджетом. Выполнения данной задачи важно не только для государства, но и для самого предприятия-налогоплательщика [3, С. 78].

Также нужно отметить, что правильно организованный аналитический учет расчетов с бюджетом делает возможным оценивать финансовое положение предприятия. А на основе этого анализа (соответственно анализ финансового положения предприятия) строится краткосрочное и долгосрочное планирование дальнейшей финансовой деятельности предприятия. Огромное значение учета расчетов с бюджетом принимает и при организации оперативного взаимодействия финансовых и бухгалтерских служб предприятия с налоговыми органами [3, С. 47].

Именно за своевременным и полным перечислением налогов данные налоговые органы осуществляют контроль. Для этого налоговая инспекция на каждое предприятие открывает лицевой счет, на котором отражается вся информация по начислениям налогов на основе налоговых деклараций (подаются налогоплательщиком) и расчетов авансовых платежей по налогам и сборам. Лицевой счет также содержит информацию и по всем совершенным платежам и состоянию расчетов с бюджетом на каждую определенную дату.

Каждая организация-налогоплательщик имеет право письменно затребовать Справку о состоянии расчетов с бюджетом [4, С. 122]. Такие справки могут понадобиться, к примеру, в банке для получения кредита или по требованию органов исполнительной власти и т.д. Каждый год организация-налогоплательщик должна сверять расчеты с бюджетом по налогам и сборам. Для этого с письменного заявления налогоплательщика налоговый орган составляет Акт сверки расчетов с бюджетом по налогам и сборам. Если какие-либо разногласия отсутствуют, то данный Акт подписывается представителями организации-налогоплательщика и налоговых органов.

Если же разногласия имеют место быть, то организация-налогоплательщик должна представить оправдательные документы в налоговый орган. Окончательное же решение будет принято в судебном порядке.

Как уже было упомянуто, под расчетом с бюджетом по налогам и сборам понимаются начисления и перечисления налогов, сборов, а также других платежей, уплачиваемых юридическими и физическими лицами. Обобщение информации о расчетах с бюджетом производится на 68 счете «Расчеты по налогам и сборам» [3, С. 32]. К данному счету часто открывают следующие субсчета:

- 68.1 «Расчеты по налогу на прибыль»
- 68.2 «Расчеты по налогу на добавленную стоимость»
- 68.3 «Расчеты по налогу на имущество»
- 68.4 «Расчеты по налогу на доходы физических лиц»

Синтетический учет проводится в Главной книге в обобщенном виде, аналитический учет – в учетных регистрах по видам налогов. Рассмотрим порядок расчетов с бюджетом по отдельным видам налогов.

Итак, налог на прибыль. Порядок расчета установлен главой 25 НК РФ. Сумму налога на прибыль определяют сами предприятия. Для этого налогооблагаемую прибыль необходимо умножить на ставку налога. Для учета данного налога следует руководствоваться ПБУ 18/02 [1, С. 1]. Определенная сумма налога уплачивается в бюджет и оформляется с помощью проводки: Д-т 68.4 К-т 51. Чтобы отразить в бухгалтерском учете хозяйственные операции, связанные с НДС, используют 19 счет и 68 счет. На последнем счете открывают субсчет 68.2 «Расчеты по НДС».

На дебет 19 счета отражают суммы налога по приобретенным основным средствам (19.1), нематериальным активам (19.2) и материально-производственным запасам (19.3). Эти суммы называются «Входной НДС». По сути, это НДС, который выделяют в документах поставщика товаров и услуг. В этом случае происходит корреспонденция с 60 счетом («Расчеты с поставщиками и подрядчиками») или 76 счетом («Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»). Платеж сумм НДС производится с помощью проводки: Д-т 51 К-т 68.2.

Бывают такие ситуации, когда сумма предоставленного к вычету сумм НДС превышает суммы начисленного налога, то сумма должна быть возмещена из бюджета. Для этого надо подать в налоговый орган письменное заявление о возмещении из бюджета этой суммы НДС [3, С. 20]. Налоговый орган проводит камеральную проверку первичных документов организации. При положительном результате проверки совершается перечисление сумм возмещения на расчетный счет организации.

Учет расчетов по налогу на имущество. Для российских организаций облагается налогом то движимое и недвижимое имущество, которое учитывается на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с порядком ведения бухгалтерского учета. Налоговая база – это среднегодовая стоимость имущества, которое является налогооблагаемым. Итак,

при определении налоговой базы имущество учитывается по остаточной стоимости, реже – по первоначальной, если для определенного объекта имущества не предусмотрено начисление амортизации [3, С. 39]. Исчисление суммы налога происходит по итогам налогового периода. А именно: произведение налоговой ставки и налоговой базы, которая определена за налоговый период. Ту сумму, которую необходимо уплатить в бюджет, определяют разницей между суммой исчисленного налога и суммами авансовых платежей по налогу, которые были исчислены в течение налогового периода.

Учет расчетов по налогу на доходы физических лиц. В данном случае обычно в качестве объекта налогообложения выступает заработная плата сотрудников организации [4, С. 56]. Для резидентов страны ставка налога составляет 13%, а для нерезидентов, то есть иностранных сотрудников, - 30%. НДФЛ на каждого сотрудника должен рассчитываться при начислении заработной платы и удерживаться из нее каждый месяц. Итак, для начисления заработной платы используют проводку: Д-т 44 К-т 70. Далее, для начисления НДФЛ используют проводку: Д-т 70 К-т 68.1. Аналитический учет НДФЛ ведется в разрезе всех сотрудников организации. На каждого работника для этой цели создается и заполняется личная карточка. Она содержит в себе данные о работнике, его статус, форму оплаты труда, размер заработной платы и т.д. На основе данной карточки и результатов расчета заработной платы производится начисление и удержание НДФЛ [2, С. 161].

В заключение можно сказать, что налоговая система в России продолжает совершенствоваться. Несмотря на это, правда, все равно есть и те, кто старается избежать налогов, и те, кто относится несправедливо к налогоплательщикам. Выше мы рассмотрели важность уплаты налогов в бюджет, поэтому понятно, какую роль играет дальнейшее усовершенствование налоговой системы. Необходимо оптимизировать эту систему, а также усилить контроль. Усиление контроля в свою очередь поможет избежать неуплаты налогов в бюджет и многих других проблем, связанных с налогообложением.

Список используемой литературы:

1. ПБУ 18/2 «Учет расчетов по налогу на прибыль» - Утверждено приказом Минфина РФ от 19.11.02г. №114н.
2. Бочкарева И.И. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.И. Бочкарева, Г.Г. Левина. – М.: Магистр, 2012. – 413 с.
3. Литвин М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий / М.И. Литвин. – М.: Финансы, 2013. – 230 с.
4. Свиридова Н.В. Налоговый учет и отчетность: Учебное пособие / Н.В. Свиридова, Т.Н. Козлова, Ф.К. Гафурова. – М.: Проспект-М, 2012. – 32 с.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Л.М. Цицкиева, студентка 3-го курса
Научный руководитель: М.В. Шевченко, ст. преп.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Производительность труда – важнейший экономический показатель, характеризующий эффективность затрат в материальном производстве как отдельного работника, так и коллектив предприятия в целом.

В ускорении темпов социально-экономического развития нашей страны и интенсификации производства, повышение производительности труда остается ключевой проблемой. На необходимость повышения производительности труда указывает Президент России В.В.Путин, говоря о том, что по некоторым отраслям народного хозяйства мы отстаем от Европы в двадцать раз [1, 2].

Динамика производительности труда связана главным образом с сырьевым сектором экономики. По мере того как начинают истощаться запасы нефти, природного газа и других ресурсов, либо сокращается их добыча по иным причинам, выпуск продукции на одного рабочего естественно снижается.

Производительность труда быстрыми темпами росла в СССР. По сравнению с 1940 г. она выросла к 1950 г. в 1,7 раза, к 1965 - в 5,3, к 1970 - в 7,4, к 1979 - в 10,5 раз. За счет роста производительности труда в 10-й пятилетке (1976-1980) получено 75% прироста промышленной продукции. Однако уже в десятой и, особенно, в одиннадцатой пятилетках темпы роста производительности труда замедлились и стали отставать от темпов роста заработной платы. Это было результатом недостаточного внимания к научно-техническому прогрессу, структурной политике, к проблемам социальной политики, результатам косности хозяйственного механизма[5].

Согласно последнему исследованию Международной организации труда, в целом производительность труда в мире возросла с 1,5 % в первой половине 2000-ых годов до 1,9 % во второй половине. Увеличение производительности труда наблюдалось в основном в промышленно-развитых государствах (США и некоторых странах Европейского союза), а также в некоторых государствах Азии (Китае, Индии, Пакистане и Таиланде). В России до 2005 г. производительность труда и занятость населения снижались. Ситуация начала меняться только с периода с 2006 и по сегодняшнее время, если в 2005 г. в России работало 80 млн. чел., то на сегодняшний день число занятых увеличилось почти до 110 млн. чел.[3].

Приведенные сведения позволяют выделить оценочные данные производительности труда: по выпуску продукции в единицу времени или трудоемкости как времени, затраченного на единицу продукции; по уровню производительности труда на душу населения в деньгах; по темпам роста производительности труда в процентах; по выпуску продукции на одного рабочего. При этом производство, выход продукции определяется как в натуральном выражении, так и в стоимостном, в ее денежной оценке, а затраты рабочего времени берутся в часах и других единицах измерения времени (дни недели, месяцы, годы)[6,7].

Так как, повышение производительности труда не может быть беспредельным, экономически разумные пределы роста производительности труда диктуются условием увеличения массы потребительных стоимостей и повышения качества продукции. Стремление к безмерному повышению производительности труда за счет сокращения численности работающих может привести к снижению объема и ухудшению качества выпускаемой продукции. Следовательно, для увеличения объема продаж и прибыли необходимо снижение себестоимости, а значит, жесткое внутрипроизводственное планирование на основе технико-экономических норм и нормативов.

Современный этап развития экономики требует изменений во всех сферах экономической деятельности, перехода к новым, более эффективным методам управления. Это по особому ставит проблему организации производства, предъявляет качественно новые требования к процессу управления персоналом[1].

Сложная экономическая ситуация создает дополнительные стимулы для решения проблемы низкой производительности: с одной стороны, низкая эффективность и потери, характерные для десятилетия быстрого роста, стали сегодня непозволительной роскошью, с другой, кризис дает возможность заложить основы долгосрочного устойчивого роста в будущем. Российское Правительство уже реализовало ряд мер, направленных на стимулирование роста производительности труда в масштабах всей экономики.

По словам Президента РФ В.В.Путина «производительность труда должна ежегодно расти на 5-6 %. Рост эффективности должен изменить качество рынка труда, структур занятости, надо дать миллионам гражданам высокооплачиваемую работу в современных отраслях. В среднем и малом несырьевом бизнесе, на такой подход будет настраивать работу и правительство и региональные управленческие команды»[2].

В результате исследования можно отметить основные причины недостаточно высокой производительности труда в России:

1. неэффективная организация труда;
2. непрозрачное и избыточное регулирование;
3. устаревшие мощности и методы производства;
4. редкое применение комплексного подхода к планированию развития территорий;
5. дефицит профессиональных навыков;

6. неразвитость финансовой системы.

Для повышения уровня производительности труда государству необходимо решить следующие задачи:

1. стимулировать рост конкуренции путем устранения административных барьеров;
2. внедрить комплексный подход к развитию территорий;
3. реализовать программы поддержки мобильности трудовых ресурсов и социальной защиты;
4. повысить уровень развития финансовой системы;
5. реализовать меры по поддержанию численности трудоспособного населения;
6. модернизировать систему профессионального образования и переподготовки.

Сохраняющееся отставание в производительности от других стран в основном обусловлено недостаточной материально-технической базой и отсутствием серьезных стимулов к ее повышению[4].

Таким образом, органическое соединение достижений научно-технической революции с преимуществами рыночных отношений предполагает усиление связи науки с производством, дальнейшую концентрацию и специализацию производства, создание производственных объединений и хозяйственных комплексов, совершенствование отраслевой и районной структур. Все эти процессы будут способствовать непрерывному повышению производительности труда.

Список используемой литературы:

1. Алиев И.М. Экономика труда: учебник для бакалавров / И.М. Алиев, Н.А. Горелов, Л.О. Ильина. — М.: Издательство Юрайт, 2013.
2. Телевизионный канал «РБК». Выступление Президента РФ В.В. Путина. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://rbctv.rbc.ru/>.
3. Лютов Н.Л., Морозов П.Е. Международное трудовое право. -М.: Проспект, 2011.
4. Новоятлев М.А. Методика количественной оценки комбинации факторов производительности труда // Белгородский вестник: научно-информационный журнал. 2013.-№2 (70).
5. Сайт Министерства труда и социальной защиты. Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru>.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. СПб.: Изд-во Химиздат. 2007. 393с.
7. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под ред. И.А. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.

БОРЬБА СО СТРАХОВЫМ МОШЕННИЧЕСТВОМ

А.А. Чимаев, студент 3-го курса

Научный руководитель: Т.Е. Шепелева, преподаватель

Колледж экономики, управления и права

ФГБОУ ВПО «Донской государственной технической университет»,

г. Ростов-на-Дону, Россия

Страхование сегодня выступает важнейшим сегментом рыночных отношений и одной из динамично развивающихся сфер российского бизнеса. Страховой рынок Российской Федерации представлен на более чем 50 % обязательным страхованием и на показатель около 40% добровольным. При этом базой развития добровольного страхования служит развитие потребительского и ипотечного кредитования. Общий объем страховых платежей (взносов) по всем видам страхования ежегодно составляет от 900 до 1000 млрд. руб.; населению и организациям страховщиками выплачивается от 700 до 800 млрд. руб.

В связи с оборотом таких крупных сумм, страхование является привлекательной сферой для мошенников, стремящихся к легкому обогащению. Развитие страхового дела создает благоприятную почву для совершения различных преступлений как со стороны страховщиков и их представителей, так и со стороны недобросовестных граждан, выступающих в качестве страхователей и выгодоприобретателей. Масштабы этого явления обуславливают необходимость поиска различных способов его пресечения, что подтверждает актуальность исследований проблем страхового мошенничества и практическую значимость, которые обусловили выбор темы нашего исследования, целью которого является определение сущности страхового мошенничества и изучение системы противодействия страховому мошенничеству.

Для достижения цели исследования были решены следующие задачи:

- дана уголовно-правовая, криминологическая и экономическая характеристика страхового мошенничества;
- изучены и систематизированы наиболее распространенные случаи страхового мошенничества;
- проведен анализ данных по случаям страхового мошенничества в России за последние три года (2012-2014), подсчитаны финансовые потери;
- рассмотрены причины и мотивы совершения мошенничеств в сфере страхования; приведен портрет страхового мошенника;
- проведен анализ законодательной базы Российской Федерации и зарубежных стран по факту наказания и сроков лишения свободы за преступления в сфере страхования;

– изучен опыт борьбы со страховым мошенничеством в зарубежных странах и Российской Федерации; выявлено проблемное поле системы противодействия страховому мошенничеству.

Решение поставленных задач потребовало ознакомления с учебной и научной литературой, отражающей *междисциплинарный характер* избранной *темы исследования*: экономика, криминалистика, уголовное право, криминалистическая психология; юридическая психология.

Теоретико-методологической базой исследования явился системный подход, общенаучные методы и приемы исследования (метод анализа, синтеза, обобщения, методы группировки и классификации), критический анализ взглядов ученых и исследователей:

– уголовно-правовой аспект (А.А. Василец, Н.Ф. Галагузу, М.С. Жилкина, В.Д. Ларичева, Д.Ю. Левшиц, Д.М. Корсунский и др.);

– криминологические особенности расследования преступлений, совершаемых с целью получения страховой выплаты (А.И. Алгазина, Ю.М. Быков, А.В. Гвоздкова, Л.А. Сухомлина, О.Г. Шульга и др.);

– предупреждение, выявление и расследование страхового мошенничества (Н.В. Быкова, Н.Н. Потапова и др.);

– проблемы законодательной базы в области страхового мошенничества (С.В. Прометов);

– аспекты влияния страхового мошенничества на результаты финансовой деятельности страховщика (М.С. Филиппов);

– особенности страхового мошенничества и противодействие ему в различных отраслях страхования (Д.Ю. Беляков, В.В. Елисеев и др.) и др.

Совокупность цели и поставленных задач обусловили структуру нашей работы, которая представлена введением, тремя главами, заключением, списком использованных источников и приложениями.

Объектом исследования выступает система выявления, предупреждения и предотвращения мошеннических действий в области страхования.

Предметом исследования являются состояние, динамика и основные виды случаев страхового мошенничества.

Научная новизна работы заключается систематизации подходов к определению понятия страхового мошенничества; в составлении классификации страхового мошенничества, систематизирующей и развивающей имеющиеся подходы.

Практическая значимость состоит в возможности использования результатов исследования в подготовке по специальности в содержании профессионального модуля по вопросам организации и управления страховой компанией.

Структура работы представлена введением, тремя главами, заключением, списком использованных источников и приложениями.

Первая глава отражает существующие подходы к определению страхового мошенничества. На основе анализа подходов к определению

понятия страхового мошенничества автор рассматривает его с уголовно-правовой, криминологической и экономической точек зрения; дает классификацию страхового мошенничества, систематизирующую и развивающую имеющиеся подходы.

Вторая и третья главы представлены теоретическим и статистическим анализом случаев страхового мошенничества, мер и методов противодействия ему. Проведен анализ статистических данных по случаям страхового мошенничества, отраженного в материалах официальных сайтов по проблеме страхового мошенничества и в СМИ. Рассмотрены более 320 случаев страхового мошенничества за период с 2012 по 2014 годы включительно, а также отдельно случаи, совершенные за 2014 год. Анализ позволил подсчитать процентное соотношение страхового мошенничества по форме, виду, отраслям страхования, по субъектному составу участников страхования. В сравнении представлен материал по развитым странам Европы и России в отношении финансовых потерь от общей суммы страховых выплат из-за совершения страховых мошенничеств со стороны страхователей. Подробно проанализировано 52 случая страхового мошенничества в разрезе видов страхования и субъектов, совершивших мошенничество. На основе материалов криминалистической и юридической психологии проведен отбор причин и мотивов совершения страхового мошенничества, составлен портрет страхового мошенника, рассмотрены особенности поведения реальных потерпевших от случаев страхового мошенничества и особенности поведения страхового мошенника. В третьей главе проведен сравнительный анализ законодательной базы зарубежных стран и Российской Федерации в отношении страхового мошенничества. Рассмотрена система коллективной безопасности в международной практике и основные направления деятельности в России по борьбе со страховым мошенничеством; меры и методы выявления, пресечения и предупреждения страхового мошенничества в России. Проведен обзор инноваций по проблеме исследования.

В заключении сделаны основные выводы по проблеме страхового мошенничества.

Приложения содержат иллюстративный материал, представленный в схемах, таблицах и диаграммах.

Список используемой литературы:

1. Алгазин А.И., Галагуза Н.Ф., Ларичев В.Д. Страховое мошенничество и методы борьбы с ним: учебно-практическое пособие. М.: Дело, 2003. 512 с. (Сер «Банковское и финансовое право»).
2. Бакрадзе А.А. Злоупотребление доверием как способ совершения мошенничества // Российский следователь. - 2008. - № 24. - С. 19-20
3. Большой юридический словарь. — М.: Инфра-М. А. Я. Сухарев, В. Е. Кругликов, А.Я. Сухарева. 2003
4. Васильев В.Л. Юридическая психология: учебник для вузов. СПб.: 2009. 608 с.

5. Возгрин И.А. Введение в криминалистику: история, основы теории, библиография. СПб: Юридический центр Пресс, 2003. 475 с.
6. Компании SAS и VisionLabs предлагают новое решение для борьбы с мошенничеством// Прайм, 6 марта 2014 г.
7. Кригер Г.А. Квалификация хищений социалистического имущества. М., 1974
8. Ларина А. Российская газета-Юг России, Ростов-на-Дону, 25 февраля 2014г.
9. Образцов В.А., Богомолова С.Н. Криминалистическая психология. М.: Юнити-Дана, Закон и право, 202, 448 с.
10. Сабитов П.А. Обман как средство совершения преступления. - Омск, 1980
11. Скамай Л. Г. Страховое дело: учебник для бакалавров / Л.Г. Скамай. М.: Издательство Юрайт, 2013. 343 с., С.291-293
12. Толковый словарь Кузнецова.URL: http://www.mirslovari.com/kuznes_a (Дата обращения: 12.03.2014);
13. Толковый словарь Ожегова.URL: <http://www.ozhegov.ru> (Дата обращения: 12.03.2014);
14. Толковый словарь Ушакова.URL: <http://www.usakovdictionary.ru> (Дата обращения: 12.03.2014);
15. Уголовное уложение (Уголовный кодекс) Федеративной республики Германия: текст и научно-практический комментарий // Под ред. А.И. Рарога. М.: Проспект, 2010. 280 с.
16. Уголовный кодекс Австрии /Ассоциация Юридический центр/ Пер. с нем. Л. С. Вихровой. СПб.: Юридический центр Пресс,2004. 352 с.
17. Уголовный кодекс Голландии / Науч. ред. проф. Б.В. Волженкин, пер. с англ. И.В. Мироновой. 2-е изд. СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2001. 510 с.
18. Уголовный кодекс Польши. СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2001
19. Уголовный кодекс Республики Болгария / Науч ред. А.И. Лукашова, перевод с болгарского Д.В. Милушева, А.И.Лукашова. СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2001. - 298 с.
20. Уголовный Кодекс Российской Федерации
21. Федеральный Закон РФ от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».
22. Федеральный закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
23. Хачатурян К.С. Страхование: Учебно-методический комплекс. - М.: Центр информационных образовательных технологий МИЭМП, 2010. 168 с.
24. Шиханцов Г.Г. Юридическая психология: учебник для вузов. М.: Издательство «Зерцало», 1998.

25. Алгазин А.И. Некоторые особенности опроса (допроса) страховых мошенников// Материалы сайта АнтиОбман URL: www.antiobman.ru (Дата обращения: 01.04.2014)
26. Алгазин А.И. С обманом по жизни //Материалы сайта АнтиОбман. URL: www.antiobman.ru (Дата обращения 01.04.2014)
27. Аленников А.Г., Салова Е.Е.. Шпаргалка по криминалистике URL: www.razlib.ru (Дата обращения 23.03.2014)
28. Евпланов А. Российская газета 20 января 2014 г. URL: www.rg.ru (Дата обращения 15.02.2014)
29. Жилкина М.С. Страхование мошенничество: Правовая оценка, практика выявления и методы пресечения - Волтерс Клувер, 2005. URL: www.mirknig.com (Дата обращения: 25.02.2014)
30. Лапин С. Противодействие страховому мошенничеству в ООО «Росгосстрах»// Материалы SASforum (Copyright © 2013 SAS Institute Inc. All rights reserved), 2013. URL: www.sas.com/offices/europe/russian/SFR2013 (Дата обращения: 13.03.2014)
31. Тарасенко С. Выплаты по ОСАГО в России получают страховые мошенники// Метро, 21 марта 2014 г. URL: www.insur-info.ru (Дата обращения: 01.04.2014)
32. Уголовно-процессуальный закон Латвии с изменениями 2005 года URL: <http://www.pravo.lv> (Дата обращения: 12.03.2014)
33. Философская энциклопедия. URL: www.dic.academic.ru (Дата обращения 03.04.2014)

УДК 336.73

**МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ
КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКАМ**

С.В. Якшина, студентка 5-го курса

Научный руководитель: Л.Н. Кравченко, канд. экон. наук, доцент
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия*

Сегодня микрофинансирование в общем, и микрокредитование в частности – это активно развивающаяся сфера, оказывающая немалое влияние на экономику страны в целом. Ежедневно десятки тысяч россиян обращаются в микрофинансовые организации, для того, чтобы получить займ до зарплаты. Самих микрофинансовых организаций (МФО) также становится все больше. В условиях непрекращающейся конкуренции, микрофинансовым организациям приходится постоянно совершенствоваться, вне-

дряя новые алгоритмы работы и предлагая клиенту все более выгодные условия.

МФО быстро стали полноценными участниками отечественного кредитного рынка, несмотря на то, что большая часть таких компаний работает только несколько лет. И хотя коммерческие банки сначала довольно сдержанно отнеслись к появлению новых конкурентов, которые достаточно быстро освоили сектор потребительских займов. Однако после того, как рынок наполнился подобными компаниями, отношение банкиров резко изменилось: они заговорили о необходимости жесткого регулирования, контроля и надзора за деятельностью микрофинансовых организаций, при этом делая акцент на том, что МФО не являются их непосредственными конкурентами. Но так ли это на самом деле?

На данном этапе набирают популярность микрозаймы - кредиты на сумму до нескольких десятков тысяч рублей. Предоставляются такие займы быстро, без лишних оформлений, изучений истории клиента, на основании всего одного документа. Единственный нюанс - достаточно высокая процентная ставка. Но люди пользуются и пользуются очень активно.

По данным Центрального Банка РФ по состоянию на 30 января 2015 года в государственном реестре микрофинансовых организаций зарегистрировано 6232 микрофинансовые организации (для сравнения, в январе 2014 - 4583 микрофинансовые организации)

Нельзя говорить, что к услугам микрофинансовой организации обращаются только клиенты с испорченной кредитной историей. Часто ими становятся граждане, которым банки отказывают только потому, что у них еще нет кредитной истории. Микрофинансовая организация дает возможность клиентам сформировать кредитную историю, а в случае если она испорчена – исправить.

Эксперты назвали несколько основных факторов, на которые банк обращает внимание при рассмотрении заявки на кредит. Среди них – хороший подтвержденный доход (работающие неофициально резко снижают себе шансы на получение кредита) и отсутствие проблем с обслуживанием прошлых займов. Удалось также обозначить основные черты идеального заемщика.

С 1 июля 2014 года изменились правила выдачи потребительских кредитов. Банки больше не смогут скрывать важные условия, а общая стоимость кредита должна быть крупно написана на первой странице договора.

Банки и другие финансовые учреждения (в том числе и микрофинансовые организации) обязаны размещать условия кредитов на стендах у себя в офисах и на сайтах. Потенциальные заемщики должны заранее знать: возможные суммы кредита, сроки его возврата, процентные ставки; виды и суммы дополнительных платежей; требования к заемщикам, информацию о других договорах, которые необходимо будет заключить; сроки рассмотрения заявки; размер штрафов, если заемщик нарушит условия договора.

Рассмотрим основные различия в деятельности банков и микрофи-

нансовых организаций.

1. Сумма займа, предоставляемого микрофинансовой организацией в рамках одного договора займа, заключенного с одним займодавцем, не должна превышать один миллион рублей, что отличает ее от Банков, которые предоставляют кредиты в рамках своих лимитов. В отличие от банков, у микрофинансовой организации нет такого понятия (регулируемого ЦБ РФ) как расчет лимита риска на одного заемщика. Размер займа зависит от уровня дохода, указанного Вами в справке, а также от ограничений, предусмотренных нормативными документами микрофинансовой организации.

2. Микрофинансовая организация может предоставлять займы только в рублях, а банки в любой другой валюте.

3. Ограничение прав микрофинансовой организации заключается в том, что она не может в одностороннем порядке изменять процентные ставки и/или порядок их определения по договорам микрозайма, комиссионное вознаграждение и срок действия договора.

4. Микрофинансовая организация не может работать на рынке ценных бумаг.

5. За микроорганизациями осуществляется иной контроль, чем за банками. Кредитная политика банков регулируется Центральным Банком России. Деятельность микрофинансовых организаций регулируется уполномоченным органом.

6. Микрофинансовые организации более лояльны к заемщику в части оценки кредитоспособности. Методик оценки Заемщика в микрофинансовых организациях как таковых не существует — в отличие от банков, где предусмотрено очень много существенных условий и факторов. Вас просто дают в долг небольшую сумму под большой процент.

7. Главная особенность микрозаймов – простота их получения, но по более высоким ставкам (1-5% в день). Возможным подводным камнем при микрофинансировании может стать напечатанный мелким шрифтом текст в договоре, в котором можно не обратить внимание на существенный факторы, и заплатить микрофинансовой организации дополнительные платежи в размере 10-20% микрозайма. Просроченные долги возвращаются микрофинансовыми организациями либо с использованием коллекторских услуг, либо самостоятельно — после напоминания гражданам о просрочке.

Подводя итог, можно сказать что, между банками и МФО нет никакой конкуренции за клиентов. Банкам не нужны клиенты с плохой историей, и им совершенно не выгодно выдавать небольшие суммы, на маленький срок, поскольку возможный доход плохо покрывает дорогостоящие операционные расходы. В свою очередь, МФО не могут предложить кредит на большую сумму и больший срок.

Работая по единому принципу, не все микрофинансовые организации предлагают одинаковые условия. Поэтому, обращаясь за микрозаймом, поинтересуйтесь рейтингом понравившейся вам МФО, чтобы обезопасить себя от подводных камней в виде скрытых комиссий, надуманных штрафов и несправедливой пени.

Кредит без острой необходимости брать ни в коем случае не следует, однако если такая необходимость появилась, то лучше взять его в надежном банке, чем в микрофинансовой организации, чтобы в случае невозможности выплаты долга не встречаться с коллекторскими агентствами и не рисковать собственной жизнью.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 21 декабря 2013 г. N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» / СПС «КонсультантПлюс».

2. Федеральный закон от 2.07.2010 г. №151-ФЗ от «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»/ СПС «КонсультантПлюс».

4. Акс Финанс/Официальный сайт ООО «Акс Финанс»//URL: <http://aksfinance.ru> (дата обращения 07.02.2015).

5. Быстроденьги/ ООО «Магазин Малого Кредитования»//URL: <http://bistrodengi.ru> (дата обращения 27.02.2015).

**Международная научно-практическая
конференция студентов, аспирантов
и молодых ученых**

**МОЛОДЕЖЬ
И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ
ПРОГРЕСС**

Том 2.

Компьютерная верстка:

Брыкова Людмила Валерьевна,
Уваров Виктор Михайлович,
Хабибулин Тимур Вадимович

Компьютерный дизайн:

Виктор Уваров,
Тимур Хабибулин

Подписано в печать 10.05.2015г.

Заказ №132/15 Тираж 150 экз.

Формат 60х90 1/16. Гарнитура «Times Roman».

Отпечатано ООО «Ассистент плюс»

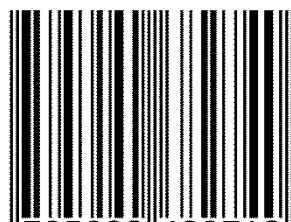
ИНН/КПП 3128091751/312801001 ОГРН 1133128000598

309512 Белгородская обл., г. Старый Оскол, м-н Жукова, д. 45

Тел. (4725) 45-20-61, 8-903-884-29-94

E-mail: assistent-plus@yandex.ru

ISBN 978-5-9906827-4-0



9 785990 682740