

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Периодический научный сборник



2016 № 4-8
ISSN 2413-0869

ПО МАТЕРИАЛАМ XIII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 30 АПРЕЛЯ 2016 Г.

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 4-8

Периодический научный сборник

*по материалам
XIII Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 30 апреля 2016 г.*

ISSN 2413-0869

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 4-8

Периодический научный сборник

Выходит 12 раз в год

Учредитель и издатель:

ИП Ткачева Екатерина Петровна

Главный редактор: Ткачева Е.П.

Адрес редакции: 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

Телефон: +7 (919) 222 96 60

Официальный сайт: issledo.ru

E-mail: mail@issledo.ru

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)** по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте: **www.issledo.ru**

По материалам XIII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 апреля 2016 г.).

Редакционная коллегия

Духно Николай Алексеевич, директор юридического института МИИТ, доктор юридических наук, профессор

Васильев Федор Петрович, профессор МИИТ, доктор юридических наук, доцент, чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

Тихомирова Евгения Ивановна, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, доктор педагогических наук, профессор, академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ
Алиев Закир Гусейн оглы, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики к.с.-х.н., с.н.с., доцент

Стариков Никита Витальевич, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, кандидат социологических наук

Ткачев Александр Анатольевич, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

Шаповал Жанна Александровна, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

Трапезников Сергей Викторович, начальник отдела аналитики и прогнозирования Института региональной кадровой политики (г. Белгород)

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Алексеев Н.О., Чернова А.С.</i> УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ В РАМКАХ ПОКАЗАТЕЛЯ EVA	5
<i>Афанасьева А.Г., Мещерякова Е.В.</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	8
<i>Барсукова А.Э.</i> ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	13
<i>Бикбова В.В., Арзуманов Р.М.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ОПТОВЫХ ФИРМ.....	16
<i>Выручаева А.Е.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ РЕЗЕРВОВ, УСЛОВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И УСЛОВНЫХ АКТИВОВ	20
<i>Геворгян Н.С.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА	22
<i>Дмитриева Ю.С.</i> АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	24
<i>Дрыгин Н.М., Кудряшев Я.И., Николаева В.Е.</i> ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС- АНГЕЛЬСКОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ	27
<i>Искандирова К.Ф.</i> ПРОБЛЕМЫ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	34
<i>Калюжная Ю.И.</i> ДИНАМИКА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ И ПРОБЛЕМА ЕГО СОБИРАЕМОСТИ	36
<i>Кобец Е.А., Краснянский А.С., Тихонина А.В.</i> СОСТОЯНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РФ	39
<i>Кокуева Ж.М., Буганова А.А., Хабарова О.Д.</i> РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ ПРИМОРСКОГО И ХАБАРОВСКОГО КРАЯ	43
<i>Кокуева Ж.М., Волкова К.В.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЧУКОТСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	49
<i>Королев А.С.</i> ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В ВОЕННОЕ ВРЕМЯ	54
<i>Крутова Т.Ю.</i> ОБЗОР ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ ПО УЧЕТУ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	58
<i>Лаптева А.К.</i> ЗАВИСИМОСТЬ РАСХОДОВ НА ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ В ДАЛЬНОМ СЛЕДОВАНИИ ОТ ОБЪЕМА ПЕРЕВОЗОК.....	60
<i>Лихтинова М.А.</i> ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД	62
<i>Лыков В.А.</i> РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ВНЕДРЕНИЮ АВТОНОМНОГО ТЕПЛИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ ДЛЯ РАЗРЕШЕНИЯ ВЫЯВЛЕННЫХ ПРОБЛЕМ ПРИ АНАЛИЗЕ РЕГИОНА	64
<i>Мамченко А.Е., Лебедева Н.Ю.</i> АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	71
<i>Маслова Ю.Т., Анохина Л.В.</i> СОВРЕМЕННЫЕ РИСКИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	75

<i>Меньщикова А.Ф., Носкова Е.М., Юшкова М.К.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПЕРМСКОМ КРАЕ.....	78
<i>Мякишева Е.Д., Уфельманн В.Д., Чибисова В.Г., Кокуева Ж.М.</i> АНАЛИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	81
<i>Никишин А.Ф.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОЙ ТОРГОВЛЕ...	86
<i>Петрушкан К.С., Грицунова С.В.</i> КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ.....	90
<i>Резников И.М., Сытенко И.С., Чибисова В.Г., Кокуева Ж.М.</i> КОНЦЕПТ СОЗДАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК НА ТЕРРИТОРИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ И РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ	93
<i>Рябинина Е.В.</i> КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В РАБОТЕ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ	99
<i>Садченко К.Г.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	101
<i>Сафина С.С.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОРСКИХ ПОРТОВЫХ КОМПЛЕКСОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	104
<i>Сытенко И.С., Пережогин А.Е., Резников И.М.</i> ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	109
<i>Солод М.В.</i> РОЛЬ И РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ	118
<i>Усцов Д.В., Анохина Л.В.</i> КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ НА МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ.....	120
<i>Уфельманн В.Д., Мякишева Е.Д., Чибисова В.Г., Кокуева Ж.М.</i> БИЗНЕС-ПЛАН СОЗДАНИЯ НОВОГО ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ САХА.....	122
<i>Хабарова О.Д., Буганова А.А., Яценко В.В.</i> ТУРИЗМ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КАМЧАТСКОГО КРАЯ	129
<i>Чернышева Ю.Г., Шепеленко Г.И.</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	134
<i>Чибисова В.Г., Уфельманн В.Д., Мякишева Е.Д., Резников И.М.</i> ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ ТУВА: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ОСНОВЕ ПЕНОСТЕКЛА	138

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ В РАМКАХ ПОКАЗАТЕЛЯ EVA

Алексеев Н.О., Чернова А.С.

студенты, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ» (НГУЭУ), Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются преимущества и недостатки системы показателей VBM-концепции, позволяющие определить изменения в стоимости компании путем оценки созданной за период экономической добавленной стоимости.

Ключевые слова: VBM-концепция, EVA, EVA-метрики.

Рост стоимости компании является главной целью многих компаний. Однако, далеко не у каждой компании получается воздействовать на рост стоимости. Столкнувшись с такой проблемой, в 80-х годах 20 века в США разработали концепцию «Управление стоимостью компании» (VBM – value based management).

VBM-концепция представляет собой систему новых принципов финансового анализа, нацеленной на выявление изменений в инвестиционной стоимости компании путем оценки, созданной за год экономической прибыли [4].

VBM-концепция предполагает использование специальных показателей, каждый из которых имеет свою интерпретацию и основывается на различных составляющих, а это превращает их в эффективные инструменты управления стоимостью. Эти показатели позволяют стейкхолдерам сделать вывод об изменениях в размерах стоимости компании.

В настоящее время существует достаточно большое количество показателей (метрик), основанных на добавленной стоимости, которые широко используются на практике и постоянно совершенствуются. Такое разнообразие ставит стейкхолдера перед вопросом выбора необходимого ему показателя. Между консалтинговыми компаниями развязалась настоящая война за правильность расчета стоимости компании, которую в народе назвали «Война метрик».

Цель настоящего исследования состоит в том, чтобы разобраться какой показатель позволяет наиболее точно рассчитать стоимость компании и выявить рычаги(драйверы) влияющие на нее.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо провести анализ преимуществ и недостатков различных показателей, используемых в VBM-концепции.

Наибольший интерес, на наш взгляд, представляет классификация показателей, данная Д. Л. Волковым [2]. Автор предлагает разделить все показатели результатов деятельности при оценке стоимости компании на 3 группы, а именно:

– показатели результатов деятельности, основанные на бухгалтерских (балансовых) оценках и показателях; (RI, RE, EP^M , ReOI, EP^C , MVA, EVA);

– показатели результатов деятельности, основанные на денежных потоках; (CFROI, RI^{MV} , SVA, CVA, NEI);

– показатели результатов деятельности, основанные непосредственно на рыночных оценках. (TSR/TBR).

Так же возможны и промежуточные варианты, когда в показателе результатов наблюдается некоторое смешение денежной и бухгалтерской базы оценки. Однако в случае смешанной базы тот или иной показатель по логике расчета и философии применения все-таки тяготеет к одному из полюсов. (EVA к первой группе, NEI ко второй) [2, стр. 12].

Для того чтобы дать характеристику рассматриваемых показателей, была составлена таблица их достоинств и недостатков, из которой можно увидеть, какой из показателей имеет большее преимущество.

Таблица

Сравнение показателей VBM-концепции

Показатель	Достоинства	Недостатки
RI (остаточная прибыль)	– Простота расчета и понимания	– Рассчитывается исключительно по данным бухгалтерского учета
MVA (добавленная рыночная стоимость)	– Легок для понимания и расчета	– Расчет исключительно по данным бухгалтерского учета – Невозможно вычислить для частной компании
TSR (общая акционерная отдача)	– TSR можно легко сравнить по компаниям, а также относительно прибылей отрасли или рынка без учета размера организации, так как TSR измеряется в процентном выражении	– Не может быть вычислен для неакционерных формах бизнеса и ЗАО. – Сложность расчета
EVA (экономическая добавленная стоимость)	– Огромное количество корректировок баланса для точности расчета. – Простота расчета и понимания – Учитывает затраты на привлечение капитала – Индикатор качества управленческих решений – Учитывает особенности компании и отрасли	– Недооценка нефинансовых факторов (корпоративная культура, образование). – Игнорирование денежных потоков
CFROI (денежная рентабельность инвестиций)	– Учет денежных потоков – Учет инфляции	– Сложен для расчета и понимания

Исходя из данных, приведенных в таблице, показатель EVA имеет преимущество перед другими показателями.

Показатель EVA в 1991 году разработали Дж. Стерн и Б. Стюарт, являющиеся основателями консалтинговой компании Stern Steward & Co.

Для расчета EVA Стерн и Стюарт предложили 2 формулы [6]:

$$EVA = (ROI - WACC) * IC, \quad (1)$$

где ROI – рентабельность инвестированного капитала;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

IC – величина инвестированного капитала.

При раскрытии показателя ROI, формула приобретает следующий вид:

$$EVA = NOPAT - WACC * IC, \quad (2)$$

где NOPAT – прибыль после выплаты налогов.

В формуле 1 коэффициент ROI показывает рентабельность инвестированного капитала в деятельность компании. Иначе говоря, ROI отвечает на вопрос, какую долю или процент от инвестированного капитала мы получим в качестве прибыли.

Показатель WACC оценивает стоимость инвестированного капитала. Разница между ROI и WACC показывает отдачу от инвестированного капитала или эффективность использования капитала, результат которой можно записать как в долях, так и в процентах.

Величина IC показывает общую сумму инвестиций в организацию. Умножив общую сумму инвестиций (IC) на оцененную эффективность использования капитала ($ROI - WACC$), мы получим экономическую добавленную стоимость, которая показывает насколько изменится стоимость вложенного инвестированного капитала.

Формула расчета WACC имеет следующий вид:

$$WACC = r_d * (1 - \tau) * \frac{D}{D+E} + r_e * \frac{E}{D+E}, \quad (3)$$

где r_d – ставка доходности по заемному капиталу (или ставка процента за кредит);

r_e – требуемая норма доходности по собственному капиталу, рассчитанная на основе модели CAPM;

D – величина заемных средств (капитала);

E – рыночная оценка собственного капитала;

τ – ставка налога на прибыль.

Анализ составных частей формулы EVA позволил сделать вывод о следующем противоречии. Возникает вопрос, зачем аналитику считать EVA, если при расчете WACC уже будет дана оценка рыночной стоимости собственного и заемного капитала.

Несмотря на выявленные противоречия, показатель EVA широко используется в мировой практике для расчета стоимости компании, так как его многофункциональность, простота расчета и реклама привлекает стейкхолдеров к его использованию. По всей видимости компании, рассчитывающие EVA, берут не рыночные, а балансовые показатели, с внесением определенных корректировок. Вследствие выявления недостатков и ограничений концепции EVA, вызывающих у менеджмента сложности по внедрению EVA, Б.

Стюарт предложил новые EVA-метрики: EVA Margin, EVA Momentum и Market-Implied EVA Momentum (MIM) [1, 3].

Развитие EVA, а именно разработка EVA-основанных показателей в будущем сможет заменить широко используемую модель оценки DuPont [5].

В дальнейшем, необходимо будет провести исследование, посвященное адаптации EVA и новых EVA-метрик в практике российских компаний.

Список литературы

1. Водзинская Э.В., Рахтиенко Я.Е. Теоретические аспекты показателя EVA в рамках концепции управления стоимостью компании // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XII Международной научно-практической конференции 31 марта 2016 г. – Белгород, 2016. – № 3-9. – С.32-35.

2. Волков Д.Л. Показатели результатов деятельности организации в рамках VBM // «Российский журнал менеджмента». Том 3, № 2 за 2005 год.

3. Дасени В.Б., Самолина С.А., Стрельникова Ю.С. Особенности применения показателя EVA в расчете рыночной стоимости компании// инвестиционная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей международной научно-практической конференции 1 апреля 2016 г. В 5 ч. – Уфа: АЭТЭРНА, 2016. – С.131-134.

4. Корпоративные финансы: перспективы и реальность. Управление стоимостью компании: сб. ст. участников Третьей международной конференции молодых ученых / под науч. ред. Т.В. Тепловой; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. – 256 с.

5. Bennett Stewart Best-Practice EVA: The Definitive guide to Measuring and Maximizing Shareholder Value 2013.

6. Economic Value Added [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eva.com>

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Афанасьева А.Г., Мещерякова Е.В.

студентки 3 курса, ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Саратов

В статье рассматриваются конкурентные преимущества и факторы, негативно влияющие на инвестиционную сферу Саратовской области. Особое внимание уделяется способам привлечения инвестиций в экономику области. Проводится анализ инвестиционных проектов на территории Саратовской области.

Ключевые слова: инвестиции, конкурентные преимущества, инвестиционные проекты.

В настоящее время инвестиции являются важным элементом экономики Саратовской области, составляя существенную основу ее хозяйственного развития, который участвует в создании новых объектов инфраструктуры, рабочих мест, увеличении количества продукции и распространении современных технологий. В связи с этим динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики.

Саратовская область входит в состав Приволжского федерального округа. Территория области составляет 101,2 тыс. кв. км. Административным центром является город Саратов. Область, как и большинство других, в рейтинге инвестиционного потенциала за 2015 год относится к блоку ЗВ1-Пониженный потенциал – умеренный риск [2].

Основными конкурентными преимуществами Саратовской области являются:

1. Выгодное транспортно-географическое положение (близость к Московской области, наличие Государственной границы Российской Федерации с Республикой Казахстан с выходом в Центральную и Среднюю Азию, Китай).

2. Высокая обеспеченность региона электроэнергией (Балаковская АЭС, Саратовская ГЭС).

3. Благоприятно почвенно-климатические условия, а так же наличие свободных земель сельскохозяйственного назначения (более 650тыс. га), земель поселений, производственных площадок с коммуникациями и энерго-теплоемкостями.

4. Значительные запасы не востребуемых минерально-сырьевых ресурсов.

5. Стоимость трудовых ресурсов в 2,5 раза ниже, чем в Московском регионе (средняя заработная плата в области составляет 15 тыс. рублей, в Москве – 35-40 тыс. рублей).

6. Диверсифицированная структура экономики и наличие экспортно-ориентированных отраслей.

7. Политическая стабильность в области. Низкая криминогенность.

8. Развитие в области законодательства, обеспечивающего льготный налоговый режим для инвесторов.

Саратовская область демонстрирует стабильные темпы роста промышленного производства (101,8% в 2014 году) [3]. Приоритетными направлениями для инвестиций в промышленном производстве являются:

- пищевая и перерабатывающая промышленность (переработка молока, мяса, производство консервной продукции, сахара);

- добыча и переработка полезных ископаемых;

- высокотехнологичные производства (нано- и биотехнологии, фармацевтические производства, электронная техника, полимеры).

Помимо этого для инвестиций «открыты»: производство строительных материалов, комплексное жилищное строительство, строительство коммерческой недвижимости; и транспортная инфраструктура с привлечением инвестиций в дальнейшее развитие сети логистических центров с соответствующей инфраструктурой, развитие грузового и пассажирского водного транспорта дальнего следования, строительство нового аэропорта и развитие грузоперевозок [1].

К основным негативным факторам, носящим как всероссийский, так и региональный характер, следует отнести:

1. Снижение инвестиционной привлекательности области в связи с санкционной войной и экономическим кризисом;

2. Низкие темпы создания новых объектов инфраструктуры и обновление существующих;
3. Плохо развитая транспортная инфраструктура с плохим качеством дорожного покрытия;
4. Недостаточно развитое законодательство, которое может гарантировать права инвесторов;
5. Высокий уровень коррупции;
6. Отсутствие льготных экономических зон для предпринимателей;
7. Неудовлетворительное состояние фермерских хозяйств и объектов промышленного назначения, отпугивающее иностранных инвесторов;
8. Высокие риски и долгая оборачиваемость капитала в сельском хозяйстве не привлекает инвесторов в эту отрасль.

Экономика области отличается высокой степенью диверсификации. Значительная часть добавленной стоимости формируется базовыми секторами экономики области – промышленным производством (в основном обрабатывающими), сельским хозяйством, транспортным комплексом, строительством. Приоритетными направлениями для инвестирования в текущий момент являются: биотехнологии, лазерная промышленность, металлургическое производство, нанотехнологии и сельское хозяйство[3].

По данным Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области в 2015 году на развитие экономики и социальной сферы области было использовано 138,8 млрд. руб. инвестиций в основной капитал или 104,5% к уровню 2014 года.

В ходе анализа так же было выявлено, что в 2013 г. в экономику области поступило 171,5 млн. долл. США иностранных инвестиций. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прямые инвестиции – 170,50 млн. долл. (57,1%), доля прочих инвестиций (торговые и прочие кредиты) составила 39,6, портфельных инвестиций – 3,3%.

Иностранные инвестиции в 2013 г. поступали из 18 стран мира. Приток основного объема инвестиций приходился на Кипр (46 %), Францию, Сейшелы и Виргинские острова (Британские). Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являлись организации обрабатывающих производств и организации по добыче полезных ископаемых. На их долю в общем объеме поступления иностранных инвестиций приходилось 79,8%. Вложения иностранных инвестиций в организации сферы операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг составили 10,6%.

Для стимулирования потенциальных инвесторов властью используются различные формы государственной поддержки. Базовым документом в этой сфере является Закон Саратовской области «О режиме наибольшего благоприятствования для инвесторов в Саратовской области» от 28 июня 2007 года №116-ЗСО.

В целях перспективного развития экономики области был создан Совет по инвестициям при Губернаторе Саратовской области. Основными задачами Совета являются: содействие созданию благоприятных экономических, фи-

нансовых, организационных условий для привлечения инвестиций в экономику области.

Также для улучшения инвестиционного климата приняты такие нормативные документы: Закон Саратовской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Саратовской области» от 5 мая 2004 года № 21-ЗСО; Закон Саратовской области, от 25 ноября 2013 года N 201-ЗСО «О государственной поддержке технопарков в Саратовской области»; Закон Саратовской области, от 25 ноября 2013 года № 203-ЗСО «О государственной поддержке промышленных (индустриальных) парков в Саратовской области».

В 2014 году одним из приоритетных направлений работы Правительства области стало внедрение Стандарта деятельности органов исполнительной власти Саратовской области по обеспечению благоприятного инвестиционного климата, которое официально было завершено 1 сентября 2014 года.

По итогам 2015 года на территории Саратовской области завершили свою реализацию 22 крупных инвестиционных проекта. Наиболее значимыми из предстоящих станут (таблица):

Таблица

Реализуемые инвестиционные проекты Саратовской области

№ п/п	Наименование проекта, место реализации	Инвестор	Объем инвестиций (млн. руб.)	Срок реализации проекта
1	2	3	4	5
1	Реконструкция производства нитрилакриловой кислоты (г.Саратов)	ООО "Саратоворгсинтез"(ПАО"Лукойл")	2603,3	2013-2018
2	Строительство солнечных электростанций (Новоузенский, Ершовский и Пугачевский районы)	ООО "Авелар Солар Технолоджи	5000	2014-2018
3	Реконструкция и модернизация завода по производству цемента (г.Вольск)	ООО "Холсим (Рус)" (Holcim (Rus)	21000	2012-2016
4	Строительство завода по производству натурального восстановленного сока (Вольский район)	ООО "Консул – Кейтирин"	173,5	2014-2016
5	Строительство комбината по глубокой переработке зерновых культур (г.Саратов)	ООО "Первый Волжский ВВК"	4000	2015-2017
6	Строительство птицеводческого комплекса по производству мяса птицы (Татищевский район)	ООО "Агротехнологии"	6100	2011-2017
7	Строительство тепличного комплекса для круглогодичного выращивания овощей (Краснокутский район)	ООО "Тепличный комбинат "Русский"	5221	2014-2019

1	2	3	4	5
8	Строительство агропромышленного парка(Петровский район)	ООО "УК "Прагма Капитал"	6500	2015-2019
9	Строительство туристического комплекса "Парк-отель "Хвалынский"(Хвалынский район)	ООО "Парк-отель "Хвалынский"(ООО "Волгопромгаз")	500	2014-2016
10	Строительство нового аэропортового комплекса г.Саратова (Саратовский район)	ГК "Ренова" (ОАО "СарАэроИнвест")	20800	2008-2017

Согласно представленной таблице, значительную долю составляют проекты, связанные с сельским хозяйством, животноводством, а так же с торговлей, в которую инвесторы вкладывают наиболее охотно.

Саратовская область традиционно находится в первой тройке регионов Приволжского федерального округа по производству зерна, подсолнечника, молока, мяса и других видов сельскохозяйственной продукции. В области функционируют 448 сельскохозяйственных предприятий различных форм собственности. Это направление инвестирования в Саратовской области является одним из самых перспективных в сложившихся условиях санкционной войны и импортозамещения, а позиционирование области как сельскохозяйственного региона является перспективным. Для повышения конкурентоспособности отрасли необходимо повышать производительность труда, внедрять ресурсосберегающие и инновационные технологии производства продукции АПК, создавать современную инфраструктуру хранения, переработки, транспортировки и сбыта продукции АПК.

В целом, для увеличения инвестиций в экономику Саратовской области необходимо:

- создание благоприятного инвестиционного климата в отраслях, где желательно привлечение иностранных инвестиций;
- поддержание инвестиций в научно-техническую сферу, развитие собственных технологий;
- создание свободных экономических зон, наукоградов, где предоставляется наибольшая свобода действий для инвесторов.

Таким образом, данный регион обладает ресурсами, представляющими потенциальный интерес для инвесторов. Но по многим объективным и субъективным причинам поступление инвестиций в настоящее время затруднено. Но в сложившихся кризисных условиях, на наш взгляд, именно инвестиционные ресурсы способны не только обеспечить динамичное развитие экономики региона, но и дать импульс к конструированию новой модели экономического роста [4].

Следовательно, от заинтересованности руководства региона, эффективности инвестиционной политики, улучшения инвестиционного и полити-

ческого климата, наличия диалога между представителями бизнеса и власти, доверия к власти зависит то, насколько эффективно будет использован инвестиционный потенциал нашей области.

Список литературы

1. Инвестиционный паспорт Саратовской области // Инвестиционный портал Саратовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://mininvest.saratov.gov.ru>] (дата обращения 15.04.2015).
2. Инвестиционный потенциал российских регионов в 2015 году.//Рейтинговое агентство RAEX [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://raexpert.ru/rankingtable/region_climat/2015/tab03/] (дата обращения 15.04.2015).
3. Приложение к постановлению Правительства области от 18 июля 2012 года № 420-П. Стратегия социально-экономического развития Саратовской области до 2025 года. // Официальный портал Правительства Саратовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://saratov.gov.ru/gov/auth/mineconom/SER/index.php?sphrase_id=121110/] (дата обращения 15.04.2015).
4. Орехова Е.А., Юнева Е.А. Институт «культура доверия» как направление анти-теневой политики // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – №1, Т.11. – С. 77-82.

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Барсукова А.Э.

студентка, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье «Проблема безработицы в России» безработица рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений решения проблем страны. Решение данной проблемы тесно связано с общей ситуацией в экономике и социальной сфере. Приведены некоторые особенности безработицы в России. Проанализированы механизмы, с помощью которых можно снизить уровень безработицы, тем самым оздоровив экономику.

Ключевые слова: безработица, экономика, рынок труда, развитие, особенности безработицы, кризис.

Экономика государства – сложный, многогранный и для многих непонятный механизм. Каждый день мы слышим это слово, включая телевизор или выходя в сеть Интернет. Однако мало кто из нас задумывается о том, что экономика – это мы с вами. С самого нашего рождения, с самого первого вздоха каждый из нас уже влияет на экономику страны. Необходимо уточнить, что, родившись, скорее, экономика работает на нас, т.к. до определённого времени мы пользуемся всеми необходимыми благами, предоставляемыми государством: школа, пособия, детские сады. Достигнут 18 лет, наступает пора отдавать долги государству, устраиваясь на работу, тем самым, делая вклад в развитие страны. И если бы у всех так было: в 18 лет устраиваешься на официальную работу, поднимаешь экономику, зарабатываешь себе на жизнь и так далее. Однако такая ситуация складывается не у всех граждан страны. Отсюда появляется такая проблема, как проблема безработицы [1, с. 7].

В современных российских реалиях безработица является основной проблемой, над которой приходится ломать голову государству. Сегодня безработные люди стали неотъемлемой частью России по разным причинам: кризис 2008 года; кризис 2014 года, который длится и по сей день; нежелание людей работать. Причины этого, конечно же, важны, но, куда более важен вопрос о том, что делать. Отвечая на данный вопрос, необходимо разобратся в основных особенностях безработицы, подлежащих исправлению или искоренению.

Характерной чертой данного явления является её продолжительность. Можно отметить, что достаточно продолжительное время в основную группу риска, связанного с поиском работы, входят молодые специалисты и люди старше 45 лет. Данный факт можно и объяснить, и осудить. Объясняется он тем, что работодатели не хотят брать на работу не опытных студентов, опасаясь за результаты работы компании, которые, конечно же, могут пострадать. Однако все когда-то были молодые, с чего-то начинали. Старое поколение не вечно, и, не давая возможность самореализоваться молодежи, руководители роют себе яму, не думая хотя бы о том, что более опытные сотрудники способны в короткие сроки помочь «зелёным», обучить их, подсказать словом. Так же большие проблемы и у людей предпенсионного возраста, объясняющиеся просто: возраст.

Следующая особенность – это негибкость рынка труда, характеризующийся отсутствием свободного рынка жилья, институтом прописки и другими ограничителями, оставшимися от старого режима [2, с. 33].

Закрытость и труднодоступность региональных рынков труда также является негативной особенностью. Некоторые регионы нашей большой страны настолько плохо обеспечены различными коммуникациями, что работать там невозможно. А ещё, учитывая, их отдалённость от многонаселённых пунктов, можно сказать, что очень мало людей захотят туда ехать на работу, хотя они бы пришлись там кстати. Палка в двух концах: живи в центре, где трудно найти работу или отправляйся за Урал, но за ним точно будет работа.

Безработица является головной болью для любого государства, которая несёт в себе негативные последствия как для страны, так и для самого человека. Зная это, Российская Федерация разработала некоторые законодательные и экономические меры с целью снизить безработицу до максимально возможного уровня:

1. Стимулирование роста занятости по средствам введения различных льготных режимов, направленное на прирост новых рабочих мест или избежание их убытков.
2. Стимулирование самозанятости населения.
3. Расширение профессиональной подготовки специалистов с целью внедрения новых знаний в общество.
4. Разрешение трудовой эмиграции.
5. Активное применение гибких форм занятости в государственных и негосударственных секторах экономики.

Как уже было сказано, больше всего подвержены влиянию безработицы молодые и пожилые люди. Для того, что помочь молодежи найти работу в условиях низкой квалификации и отсутствия опыта можно использовать несколько методов:

1. Экономически стимулировать молодёжную занятость в тех сферах, в которых не требуется участие официального работодателя в целях наработки себе портфолио, некоего опыта и навыков.

2. Внедрение специально разработанных фирм, специализирующихся на выполнение работы, которая подходит только молодым сотрудникам.

3. Создание центров, занимающихся подготовкой к тем профессиям, в которых вероятность попасть на работу наиболее велика.

Активные меры, исходящие от государства, направлены на создание новых рабочих мест. Учитывая наложенные на нашу страну санкции, можно сказать, что работы в этом направлении идут очень интенсивно. Но вопрос: почему этого не было сделано раньше? Для чего ждать, как в народе говорят, когда петух не клюнет и только после этого начинать что-то делать. Да, согласно статистике, за период с 2010 по 2014 года численность безработных уменьшилась во всех федеральных округах РФ, однако, я очень сомневаюсь, что Россия не предполагала нового кризиса, который откинул уровень безработных на несколько порядков назад, ослабив экономику. Но, как бы там ни было, сейчас меры предпринимаются. И первая из них это кейнсианская макроэкономическая политика, направленная на стимулирование совокупного спроса за счёт средств госбюджета. Во-вторых, организационные законодательные и финансовые меры государства, которые включают: организацию системы образования и производственно-технического обучения кадров на базе служб по трудоустройству и предприятий. В-третьих, регулирование отраслевой и региональной мобильности кадров; расширение производства товаров и услуг за счёт роста государственных субсидий.

Необходимо отметить, что решение вопроса безработицы тесно связано с инвестиционной политикой государства. В этом плане, на данный момент, Россия испытывает трудности, связанные с геополитической ситуацией в мире, санкциями и многим другим. Но несмотря на это, страна всеми возможными методами старается инвестировать деньги в решение проблемы, понимая, что низкий уровень безработицы положительно скажется на дальнейшем развитии страны.

Безработица представляет собой сложное социально-экономическое явление и выступает в качестве спутника рыночной экономики [3, с. 3]. Ликвидировать её полностью невозможно, но можно снизить на столько на сколько это позволяют различные условия, сложенные в стране. На данный момент, по мнению экспертов, уровень безработицы в России находится в пределах нормы, однако, нет предела совершенству. Переподготавливая кадры, создавая новые рабочие места, предоставляя новые формы занятости, государству удастся справиться с поставленной задачей. А государство – это люди, населяющие её, соответственно, мы с вами. Поэтому, можно сказать, что решение проблем государства – это решение проблем каждого из нас, и

мы должны приложить максимум своих усилий, чтобы вместе с государством выйти из сложившейся трудной ситуации в стране.

Список литературы

1. Костин Л.А. Занятость, заработная плата и инфляции // Человек и труд. – 2010. – № 3.
2. Мухина Е.Р. Природа возникновения экономических кризисов /Е.Р. Мухина// Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – №2(33).
3. Большаков В.В. Многоликая безработица / В.В. Большаков. М.: Междунар. отношения, 1987. – 256 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ОПТОВЫХ ФИРМ

Бикбова В.В.

магистрант кафедры экономики предприятия и организации,
Керченский государственный морской технологический университет,
Россия, г. Керчь

Арзуманов Р.М.

доцент кафедры экономики предприятия, канд. техн. наук,
Керченский государственный морской технологический университет,
Россия, г. Керчь

Статья посвящена рассмотрению методологии оптимизации товарной политики предприятия. Рассмотрены однофакторные методы оценки – ABC-анализ, анализ рентабельности, операционный анализ, анализ прибыли, основанный на жизненном цикле продукта. Рассмотрена характеристика ABC-анализа, как наиболее эффективного по простоте. Показана целесообразность применения для оптовых и мелкооптовых фирм метода, основанного на оценке общей рентабельности.

Ключевые слова: товарная политика, методы оценки, ABC-анализ, рентабельность, операционный анализ, жизненный цикл, правило Паретто, кривая Лоренца.

В современных условиях обеспечение и поддержание необходимого уровня конкурентоспособности предприятия может быть достигнуто только при надлежащем управлении товарной политикой. Товарная политика – это маркетинговая деятельность, связанная с планированием, осуществлением совокупности мероприятий и стратегий по формированию конкурентных преимуществ и созданию таких характеристик товара (группы товаров), которые делают его постоянно ценным для потребителя и тем самым удовлетворяют ту или иную его потребность, обеспечивая соответствующую прибыль предприятию.

Основой товарной политики фирм, независимо от их вида деятельности, должна являться концепция социально-этичного маркетинга, которая определяет необходимость сбалансирования трех факторов – прибыли фирмы, покупательских запросов и интересов общества [1, с. 68]. Существует ряд одно- и многофакторных методов исследования и методик оценки эф-

фективности товарной (ассортиментной) политики, но их применение регламентируется функциональными особенностями фирмы.

Фирмы производители используют одни методы, участники канала товародвижения продукции от производителя к потребителю – другие. Как известно, продукция продвигают от производителя к потребителю по каналам различных уровней – от нулевого до трехуровневого. Существуют каналы и с большим количеством уровней, но они встречаются реже [1, с. 403]. В связи с тем, что потребителем канала предыдущего уровня является канал последующего, представляющий другую фирму и выполняющий свои специфические функции, у каждого из участников канала продвижения возникают свои проблемы с ассортиментной политикой.

Поэтому, целью работы является анализ методов исследования товарной политики фирмы, требующий решения следующих задач:

- рассмотрения методов исследования и методик оценки эффективности товарной политики;
- рассмотрения характеристических признаков, по которым оценивается уровень эффективности товарной политики фирмы;
- выбора наиболее эффективного метода анализа и оценивания, исходя из простоты и точности отображения товарной политики.

К характеристическим признакам оценки уровня эффективности товарной политики на предприятии можно отнести: достаточный ассортимент товара, качество товара, доступная для потребителя цена, объем продаж, достаточные рынки сбыта готовой продукции и прочие.

Главным признаком эффективной товарной политики считают высокий объем продаж и качество продукции. На втором месте находится доступная для потребителя цена на товар. Наименее важными признаками ассортимент продукции, достаточно развитый рынок сбыта продукции, а также прочие характеристические признаки [1, с. 68].

Такое мнение основано на существующих методах оценивания товарной политики предприятия, которые представлены одно-, двух-, многофакторными и прочими методиками. Анализ показывает, что в реальной экономике применяют однофакторные модели оценивания, как наиболее простые и понятные для целей управления товарной политикой.

Однофакторные методики включают: ABC-анализ, анализ рентабельности, операционный анализ, анализ прибыли и метод, основанный на жизненном цикле продукта. Каждый из указанных методов ориентирует менеджмент предприятий на максимизацию прибыли, но, как известно, максимизировать прибыль можно несколькими способами.

Так, фирма на рынке совершенной конкуренции в долгосрочном периоде максимизирует свою прибыль при условии, когда предельный доход равен предельным издержкам, равен цене и средним издержкам на производство или реализацию продукции [2, с. 206]. Это означает, что предприятию целесообразно поставлять на рынок продукцию до того максимального количества, которое обеспечивает минимальную прибыль.

Достаточно распространенным методом оценки товарной политики является анализ рентабельности продукции. Согласно данной методике, рассчитываются показатели рентабельности для каждой товарной группы. Исходя из данного расчета, принимается решение о наиболее выгодных товарных группах.

К методам, позволяющим оценить товарную политику предприятия, относится операционный анализ. В его основе лежат действия по выявлению промежуточных показателей, позволяющих поэтапно отделить выручку реализации в зависимости от затрат предприятия. Операционный анализ можно использовать не только для определения порога рентабельности всего предприятия, но и для определения порога рентабельности отдельного вида продукции.

Метод, основанный на жизненном цикле продукта, наиболее полно описан в работе Дихтля Е. и Хершгена Х. [3, с. 255]. Для использования модели необходима точная идентификация отдельных фаз жизненного цикла товара. В этой связи применяется метод Polli-Cook, основанный на изменении сбыта во времени.

Однако, наиболее эффективным и простым является метод ABC-анализа, достоинствами которого являются наглядность и точность, а также возможность выявления основных проблем ассортиментной политики для их эффективного разрешения. Цель метода ABC-анализа – выявление приоритетности мероприятий для решения проблем, путем определения их влияния (в процентах) на уровень решения проблемы. Метод основан на:

- делении совокупности проблем по удельному весу, определяемому по выбранному характеристическому показателю;
- выявлении основных проблемы, с которых нужно начинать действовать;
- принципе Парето, который совершенно справедливо предполагает, что 20 % элементов дают 80 % результата, а остальные 80 % элементов – лишь 20 % результата.

Исходя из условия максимизации прибыли участники канала товародвижения, например оптовые или мелкооптовые фирмы, исключают из своего ассортимента товары, которые, согласно принципу Парето, приносят прибыль менее определенной величины. В реальной экономике подобный подход подтверждается примером, который показывает действия предпринимателей при оценивании товарной политики оптовой фирмы.

В качестве исходной принята предпосылка, что товарную политику характеризует объем продаж – валовый доход, определяющий, в свою очередь, уровень прибыли предприятия. Следовательно, в соответствии с методом ABC-анализа необходимо:

- выявить факторы, влияющие на увеличение валового дохода (приведены в таблице 1, выявлены методом экспертных оценок);
- определить процентные соотношения влияния факторов на увеличение валового дохода предприятия;
- построить диаграмму Парето, которая представит фактическое положение дел в понятной и наглядной форме;

- провести ABC-анализ диаграммы Парето (рис.).

Экономический смысл исследований в рамках ABC-анализа сводится к тому, что максимальный эффект достигается при решении задач, которые относятся к группе А.

Таблица 1

Факторы и их влияние на рост валового дохода

Факторы	Уровень решения проблем (в процентах)
1. Ассортимент товаров	5
2. Качество продукции	30
3. Цена товара	29
4. Объем продаж	30
5. Рынок сбыта	4
6. Прочее	2

На диаграмме Парето наглядно видно, стоит обратить внимание только на те факторы, которые находятся в зоне 20 %, они являются наиболее важными. Остальные факторы можно не рассматривать, т. к. они оказывают меньшее влияние на рост валового дохода и прибыли.

Таким образом, в соответствии с методом ABC-анализа, основными факторами, влияющими на рост валового дохода, являются – качество продукции, объем продаж и цена товара.

Следуя логике ABC-анализа необходимо сосредоточить внимание только на ресурсах, приносящих наибольшую прибыль, не пытаясь повысить эффективность всех ресурсов сразу.

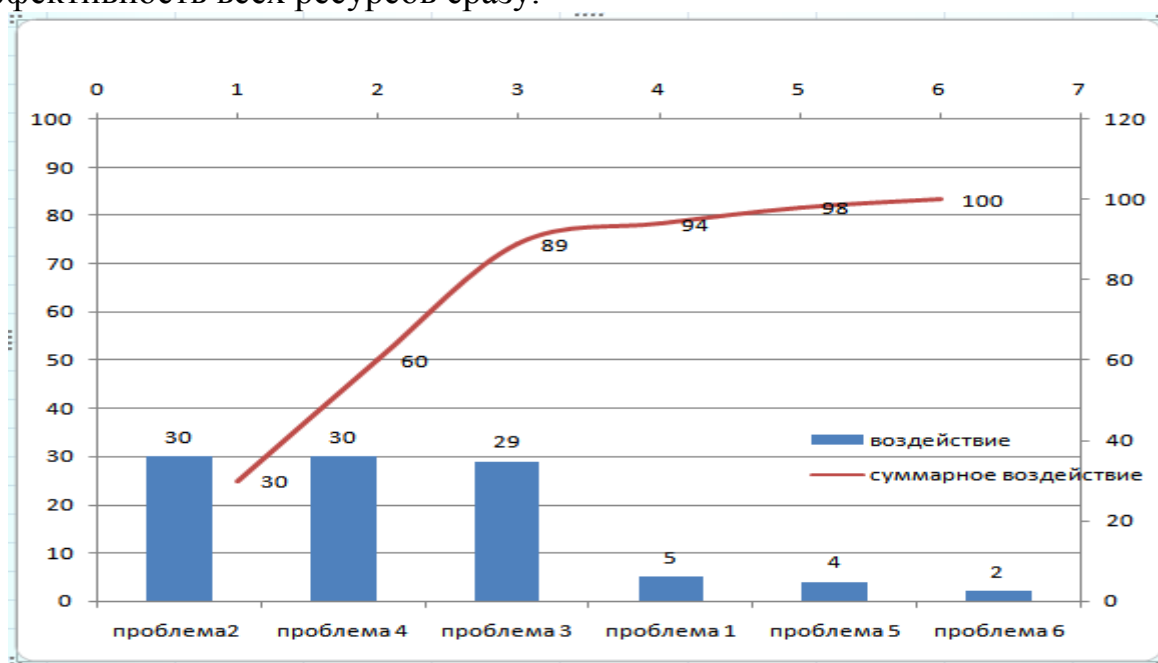


Рис. Диаграмма Парето

Для подтверждения результатов, полученных на основании ABC-анализа, был проведен опрос индивидуальных предпринимателей нескольких оптовых и мелкооптовых фирм. В качестве примера в таблице 2 приведены данные среднемесячной реализации (по удельному весу) различных групп товаров одной из исследуемых оптовых фирм.

Удельный вес товаров в валовом доходе

Наименование	Бакалея	Гастрон омия	Алкого льные	Безалко гольные	Кондите рские	Сопутет вующие
В натуральном выраже- нии, ед.	16182	24370	1460	5768	620	2680
В денежном выражении, тыс. руб.	809,1	5848,8	321,2	201,8	93,0	32,2
В % к объему валового дохода	11,07	80,05	4,39	2,76	1,27	0,45

При валовом доходе 7306.1 тыс. руб, только одна группа товаров «Гастрономия» приносит фирме 80 % доходов. Следуя принципу Парето, только указанная группа должна остаться в составе товаров фирмы. Однако опрос представителей и потребителей оптовой фирмы свидетельствует о том, что потребители предпочитают приобретать товары не в нескольких фирмах, а в одной, снижая, тем самым, логистические и временные издержки.

На основании того, что исследуемые оптовые мелкооптовые фирмы работают с широкими ассортиментными группами, их основным методом оценки товарной политики является анализ общей рентабельности.

Таким образом, изучив однофакторные методы исследования товарной политики оптовых и мелкооптовых фирм можно сделать вывод, что наиболее простым является метод ABC-анализа, но для полного обеспечения потребителей целесообразно иметь широкий ассортиментный ряд, который не вписывается в принцип Парето. В этом случае для оценивания товарной политики целесообразно применение метода, предусматривающего анализ общей рентабельности.

Список литературы

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ./Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
2. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2007. – 576 с.
3. Дихтль Е, Хёршген Х. Практический маркетинг: учеб пособие. М.: Высш. Шк., 1995. – 255 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ РЕЗЕРВОВ, УСЛОВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И УСЛОВНЫХ АКТИВОВ

Выручаева А.Е.

доцент кафедры бухгалтерского учета, канд. экон. наук,
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются актуальные вопросы учета резервов, условных активов и обязательств в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. В частности. Различия данных учетных категорий, учет неопределенности при определении суммы, которая подлежит отражению в качестве резерва и другие.

Ключевые слова: резервы, условные активы, условные обязательства, МСФО (IAS)37 «Резервы, условные обязательства и активы».

Условные активы и обязательства, а также резервы – достаточно сложный для применения на практике участок учета, который требует применения аналитических оценок и профессионального суждения. Рассмотрим отдельные требования МСФО в отношении оценки условных активов, обязательств и резервов и их применение на практике.

Следует обратить внимание, что категории «резервы» и «условные обязательства» рассматриваются как две различные категории учета. Это связано с тем, что понятие резервов связано с реальным оттоком денежных средств из компании уже «сегодня», то есть событие является существующим обязательством в то время как «условное» обязательство связано с вероятностью наступления события в будущем.

Примером статей, которые могут привести к возникновению рассматриваемых МСФО (IAS) 37 резервов, условных обязательств и условных активов могут являться следующие: судебные иски, обременительные договоры; штрафы за загрязнение окружающей среды, затраты на реструктуризацию, гарантийные обязательства по продукции, другие подобные статьи.

Международные стандарты финансовой отчетности рекомендуют использовать принцип наилучшей расчетной оценки в отношении резервов. Так, сумма, признанная в качестве резерва, должна отражать наилучшую расчетную оценку затрат, необходимых на конец отчетного периода. Наилучшая расчетная оценка затрат, в понимании разработчиков МСФО, – это сумма, которую предприятию рационально было бы затратить для погашения обязательства на конец отчетного периода или для передачи его третьему лицу. Тем не менее, МСФО (IAS) 37 сообщает также, что «часто произвести погашение или передачу обязательства на конец отчетного периода оказывается невозможно или чрезмерно дорого». Далее стандарт отмечает, что «расчетная оценка суммы, которую предприятию рационально затратить для погашения или передачи обязательства, дает наилучшую расчетную оценку затрат, необходимых для урегулирования существующего обязательства на конец отчетного периода». Таким образом, по мнению разработчиков стандарта, не смотря на то, что передать обязательство на конец отчетного периода компании может обойтись достаточно дорого, определить расчетную оценку затрат, все же необходимо.

МСФО уделяют должное внимание определению и прогнозированию будущих событий, а также изменившихся условий. Поэтому роль профессионального суждения специалистов по МСФО трудно переоценить. Международные стандарты рекомендуют также обращать внимание на практику аналогичных ситуаций и, в сложных, случаях, привлекать независимых экспертов.

Не смотря на описанные в стандарте методы учета неопределенности суммы, которая подлежит отражению в качестве расхода, МСФО также рекомендуют дополнительно проводить корректировку на возможные риски завышения активов и занижения обязательств. Получается, что предложенные методы – не совершенны и следует использовать дополнительные меры, которые снизят риски до минимума. Причем вся ответственность за проделанный анализ и выражение профессионального суждения будет лежать на

специалисте по МСФО или независимом привлеченном эксперте. Этот факт еще раз подтверждает мнение о том, что необходимо проводить анализ возможных ситуаций в будущем очень осторожно и вместе со ссылками на соответствующие пункты Принципов подготовки и представления финансовой отчетности и МСФО (IAS) 37.

Фактор неопределенности, в любом случае, будет иметь место при анализе ситуации специалистами и экспертами. Международные стандарты рекомендуют несколько методов учета неопределенности. Универсального метода, который мог бы быть рекомендован во всех ситуациях не существует, поэтому всегда необходимо учитывать обстоятельства сделок. Рассмотрим с помощью рисунка 1, когда и какой метод следует применять.

Еще один пункт МСФО, который требует детального анализа – использование приведенной стоимости. Так, сумма резерва должна равняться приведенной стоимости в случае, если влияние фактора времени на стоимость денег существенно. Действительно, со временем сумма денежных средств, выделяемая на резерв, будет меняться, поэтому, лучший способ сохранить сумму резерва – дисконтировать ожидаемые денежные потоки по приведенной стоимости. Следует отметить, что это правило международных стандартов не будет касаться резервов, относимым на ближайшие периоды в будущем. Дисконтирование окажет существенное влияние лишь на денежные потоки, относящиеся к отдаленным периодам в будущем.

В статье рассмотрены лишь некоторые вопросы, с которыми может столкнуться специалист по МСФО в своей практике по учету резервов, условных активов и обязательств.

Список литературы

1. Выручаева А.Е. Особенности интегрированной отчетности // Актуальная бухгалтерия. 2013 № 10 URL: <http://base.garant.ru/57650029/>
2. Выручаева А.Е. Как учесть будущие события сегодня // Актуальная бухгалтерия. 2013 № 11 <http://base.garant.ru/57625217/>
3. Постникова Л.В., Постникова Д.Д. Особенности бухгалтерского учета штрафных санкций // Бухучет в сельском хозяйстве. 2016. № 2. С. 26-33.
4. Барулина Е.В. Трансформация современной экономики в финансовую рыночную экономику // Научное обозрение. 2012. № 4. С. 371-387.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Геворгян Н.С.

магистрант кафедры экономики и предпринимательства,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Статья посвящена рассмотрению необходимости совершенствования программ развития муниципальной службы. Приведены основные аспекты муниципальной службы, которые должны быть модернизированы. В статье рассматривается проблема эффектив-

ности функционирования органов муниципальной службы. Развитие и постоянное усовершенствование программ муниципальной службы позволит более организованным способом принимать управленческие решения и рационально выстраивать государственное управление.

Ключевые слова: муниципальная служба, программа развития, кадровый состав, профессионализм, модернизация.

Муниципальная служба – профессиональная деятельность граждан, которая осуществляется на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путем заключения трудового договора (контракта) [1, с. 3].

Проблема эффективного функционирования органов муниципальной службы на современном этапе развития российского общества является весьма актуальной. Прежде всего качество муниципальной службы тесно связано с уровнем профессионализма муниципальных служащих. Муниципальные служащие должны обладать знаниями не только в разных областях экономики, управления и права, но и важно наличие высокоразвитых и ярко выраженных профессиональных норм, и ценностей. Ведь контроль за деятельностью муниципальных служащих в Российской Федерации осуществляется, прежде всего, в отношении их профессионализма и компетентности.

Большое внимание уделяется разработке программ развития муниципальной службы, которые направлены на совершенствование кадрового потенциала муниципальных служащих.

Совершенствование муниципальной службы включает в себя как развитие персонала, так и развитие всей профессиональной деятельности по решению вопросов местного значения.

Совершенствование деятельности – это долгосрочное развитие, включающее модернизацию возможностей системы, путем повышения эффективности и результативности на основе активного использования теоретических и технологических инноваций, достижений прикладных наук [4, с. 2].

Таким образом, основываясь на вышеприведенное определения, программа развития муниципальной службы должна быть направлена на усовершенствование решения вопросов местного значения. Программа развития так же должна включать усовершенствование профессиональных возможностей и способностей муниципальных служащих, установление четких, непересекающихся должностных обязанностей. Важнейшим элементом при модернизации программ развития муниципальной службы выступает необходимость создания эффективной коммуникативной схемы, которая определяется рациональной организационной структурой того или иного государственного органа.

Совершенствование программ развития муниципальной службы тесно связано с использованием научных достижений и активное внедрение инновационных методов организации государственного управления.

Исключительно важным при формировании модернизированной программы муниципальной службы является отлаженное взаимодействие между органами, что позволит оперативно контролировать и координировать дея-

тельность муниципальных органов. Модернизированная программа муниципальной службы должна быть ориентирована на построение коммуникативных связей между подразделениями государственного органа власти и управления, в первую очередь, основываясь на принципах результативности и оперативности.

Муниципальное управление, как и любое управление, предполагает оценку деятельности соответствующих подразделений или иных структурных элементов системы. Оценка эффективности муниципальной службы должна проходить на основе сопоставления прогнозируемого и фактического выполнения поставленных целей муниципального значения.

Объективность процедуры оценки эффективности муниципальной службы достигается путем разработки и внедрения в муниципальное управление стандартов, регламентов и норм предоставления муниципальных услуг. Должны быть четко и однозначно определены критерии качественного оказания тех или иных услуг муниципального управления и власти [3, с. 24].

Современная внешняя среда характеризуется высокой скоростью протекания различных изменений. Данные изменения, безусловно, определяют тенденции в развитии муниципальной службы. Исходя из сложившихся условий, муниципальные учреждения должны построить свою деятельность таким образом, чтобы добиться максимальной эффективности. С этой целью на данном этапе развития российского государственного управления наблюдается повышение внимания к организации муниципальной службы, и разработка программ ее совершенствования.

Список литературы

1. О муниципальной службе в Российской Федерации: Федер. закон [принят Гос. Думой 02.03.2007, ред. 15.02.2016] // Ст. 2. С.3-4.
2. Знаменский Д.Ю. Государственная и муниципальная служба // Учеб. пособие. М.: Интермедия 2015. С. 132-135.
3. Гацко М.Ф. Муниципальная служба: организационно-правовые основы // Учеб. пособие. М.: Ногинский филиал РАНХиГС 2013. С. 23-25.
4. Николаев А. Г. Проблемы совершенствования государственной службы в России // Государственная власть и местное самоуправление 2009. № 11. С. 2-3.
5. Черепанов В.В. Основы государственной службы и кадровой политики// Учеб. пособие. М.: Юнити-Дана, 2012. С. 252-254.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Дмитриева Ю.С.

студентка 3 курса факультета учета, статистики и информационных технологий,
Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Саратов

В статье рассматриваются финансовые институты, как быстро развивающийся инструмент финансовой системы. Развитие финансовых институтов способствует качественному функционированию финансово-кредитной системы. Так же они способствуют глобализации путем расширения сфер деятельности.

Ключевые слова: институты, финансовые институты, финансово-кредитная система, институты развития, банк.

Экономика – это важнейшая область современных общественных отношений. В каждом современном обществе экономика представляет собой одну из наиболее фундаментальных и динамичных способов общения людей.

Одни из наиболее сложных и не однозначных взаимодействий людей, вызывающих в современных условиях особенно много вопросов споров, возникает в финансовой сфере. В финансовые взаимоотношения, так или иначе, вовлечены все члены общества, и они оказывают воздействие на жизнь каждого индивида. Поэтому сегодня особенно важно понимание институтов, действующих в финансовой сфере, что к слову не всегда легко для специалиста, не говоря уже о простых обывателях.

Финансовые институты – организации, собирающие средства физических лиц, других организаций, инвестирующие эти средства или предоставляющие займы [3, с. 545].

Интерес к роли и месту финансовых институтов в экономике существовал всегда, с тех пор, как зародилось банковское дело. Однако примерно с начала 70-х годов 20 века данная тема, стала особенно актуальной в связи с переходом экономики к новой фазе – постиндустриальной. По нашему мнению, внимание к развитию финансовых институтов связано со значительным ростом финансовой индустрии, вовлечением в нее большого числа людей. Наряду с этим также следует отметить значительное усложнение финансовых инструментов, в которых все сложнее разобраться не только обывателю, но и специалисту, при одновременном вовлечении в финансовую индустрию значительного количества людей, для которых она не является основной областью деятельности. В связи с этим вызывает все больше вопросов возможность контроля за финансовыми институтами со стороны общества.

Помимо этого следует отметить значительное влияние финансовых институтов на ценообразование. На значительное число товаров, жизненно важных для общества, в результате финансовых операций цены испытывают значительные колебания. Это не всегда позитивно отражается на производителях данных товаров, что приводит к неустойчивости экономического роста.

Не менее важно и то, что участвовавшие финансовые кризисы заставляют переосмыслить устоявшиеся подходы к новым явлениям в экономике, связанным с деятельностью финансовых институтов. В первую очередь это касается банковской и инвестиционной деятельности.

Влияние финансовой системы на экономику проявляется посредством:

- кредитования производителей, способствующее расширению производства;
- вывода компаний на IPO, что создает структуру общественного контроля за ней;
- преодоление в кризисные периоды «закупоривания» денежных потоков;
- снижение стоимости транзакций;

- создание «дополнительного спроса» через расширение денежной массы.

Назначение финансовых институтов – посредничество между сберегателями и заемщиками, то есть организация эффективного перемещения денежных средств.

Финансовым институтом можно представить банки, страховые и инвестиционные компании, биржевые фирмы и т. п. Все эти учреждения выполняют ряд функций: 1) сбережение финансовых ресурсов – в обществе широко распространена необходимость накопления денежных средств, 2) посредничество – функция на прямую связана с деятельностью любого финансового института, 3) организация валютных операций – функция связана с желанием компаний участвовать на международном рынке, 4) организация операций по изменению организационно-правовых форм компаний – подразумевает помощь организации при расширении деятельности.

Важнейшая роль среди финансовых институтов принадлежит банкам. Это самые активные участники финансовых операций на современном этапе развития экономических отношений. Помимо того, что банки выполняют все вышеперечисленные функции, но еще они обслуживают другие финансовые институты. На сегодняшний день банки укрупняются и приобретают формат транснациональных банков – универсальных компаний выполняющие посредническую роль в движении международного ссудного капитала [1, с. 502]. Главная цель деятельности транснациональных банков – мобилизовать любые средства там, где это наиболее удобно и выгодно, и перебрасывать их туда, где их использование сулит наибольшую прибыль.

Но нельзя ограничивать финансовые институты одними банками. Не малую роль играют специализированные не банковские учреждения, в том числе в аккумуляции сбережений населения. Они создают некую конкуренцию на финансовом рынке, тем самым преобразуют систему кредитования.

Следует отметить и институты развития, как одно из звеньев финансовых институтов. Институты развития – специализированные государственные корпорации (компании), деятельность которых направлена на устранение «провалов рынка», сдерживающих экономическое и социальное развитие страны. В первую очередь они создают недостающие сегменты рынка, которые все же необходимы для полного функционирования рынка.

Так же все более популярны и эффективны финансовые супермаркеты – это организации, которая способна предложить сразу весь спектр финансовых услуг. У таких супермаркетов имеются ряд минусов: а) сложность управления таким учреждением; б) не желание клиентов оформлять широкий список услуг в одном месте. Но, не смотря на сложности, в современном мире финансовые супермаркеты приобретают все большую популярность среди крупных банков.

Из этих примеров становится ясно, что финансовые институты на любом этапе развития экономических отношений являются основополагающими частями. Они способствуют увеличению оборота денежных средств, развитию отношений между разными субъектами экономики, создают базу для других институтов.

На сегодняшний день они и сами претерпевают модернизацию. Появляются все более сложные по структуре финансовые институты способные объединять все сферы услуг на разных рынках.

Одно из важнейших условий эффективного функционирования рыночной экономики – наличие стабильно и активно работающей денежно-кредитной системы страны.

Список литературы

1. Жуков, Е. Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов / Е. Ф. Жуков и др.; под ред. Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С 502.

2. Окулов, В.Л. Финансовые институты и рынки: начальный курс. / В. Л. Окулов, Т. А. Пустовалова; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011. С. 132.

3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Копл.авт.; под общ. ред. А.Г.Грязновой. М.; Финансы и статистика, 2002. С. 545-546.

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-АНГЕЛЬСКОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Дрыгин Н.М., Кудряшев Я.И., Николаева В.Е.
студенты финансового факультета, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

Научный руководитель – к.э.н., доцент Косов М.Е.

На самых ранних стадиях развития инновационная компания остро нуждается в денежных средствах. Слишком высокие риски не позволяют использовать традиционные схемы привлечения инвестиций. Статья посвящена изучению такого источника финансирования для инновационных проектов как бизнес-ангелы. Рассматриваются основные характеристики данного типа инвесторов, сети и синдикаты бизнес-ангелов. Анализируется положение дел в России, где движение бизнес-ангелов лишь начинает зарождаться. Сделан вывод о том, как мировой экономический кризис оказывает влияние на бизнес-ангельский сектор в двух направлениях. С одной стороны, кризис задерживает выход из уже проинвестированных проектов, что снижает количество денег, доступных для инвестирования. С другой стороны, история развития венчурного капитала показывает, что вложения в компании в «трудные» кризисные времена могут принести инвесторам очень хорошие дивиденды.

Ключевые слова: бизнес-ангелы, инновации, инновационные проекты, финансирование, венчур.

Считается, что одним из главных источников инновационных проектов является малый бизнес – связующее звено между промышленностью, наукой и рынком. Львиная доля новшеств приходится именно на малые инновационные компании. Каждая компания в начале своего развития нуждается в финансовых ресурсах. Для прохождения этого этапа у организаторов проекта, как правило, не хватает средств. Следовательно, компания вынуждена

найти внешнего инвестора. Однако, когда у проекта имеется только идея и нет никаких основных средств и активов, привлечение средств классическим путем (кредит) невозможно. Не стоит также рассчитывать на получение денег от венчурных фондов – хоть эти организации и предназначены для финансирования инновационных проектов, венчурные фонды предпочитают «просчитанные» проекты, нежели просто хорошие идеи. Именно на начальной стадии развития инновационной компании, когда фирмы еще либо вообще нет, либо она лишь на начальном этапе своего существования, возможно взаимодействие с неформальными инвесторами – бизнес-ангелами.

Под термином «бизнес-ангел» понимается инвестор – физическое или юридическое лицо, инвестирующее в высокорисковые инновационные проекты на их ранних стадиях развития с целью обмена на значительную долю в компании. Суммы этих инвестиций от \$10 000 до нескольких сот тысяч долларов, при этом объем вложений в один проект, как правило, не превышает 1 млн. долл. Сам термин появился из сферы американского шоу-бизнеса, где «ангелом» назывался инвестор, финансирующий проект на безвозвратной основе. Однако в инвестиционной сфере бизнес-ангел – это не благотворитель, а именно инвестор, получающий прибыль за счет своих вложений. Часто финансирование, получаемое от бизнес-ангелов, позволяет компании сдвинуться с места на этапе разработки продукта или услуги настолько, что сразу становится целесообразно привлечение финансирования от венчурного фонда либо переговоры со стратегическими инвесторами. Обычно бизнес-ангел приходит в проект в самый рискованный для нее момент, когда невозможно точно дать прогноз о будущих финансовых потоках. Именно поэтому можно сказать, что бизнес-ангелы спасают молодых предпринимателей и их компании, находящиеся в тяжелом финансовом положении. Потенциально такие компании являются сверхприбыльными, поскольку на стадии инвестирования рост капитализации превышает сотни процентов годовых. Впрочем, такая динамика компенсирована сверхвысокими рисками.

Механизм получения прибыли у бизнес-ангелов такой же, как у венчурных фондов – заработок при продаже своей доли бизнеса на «выходе» другому инвестору. Также, у одного проекта может быть несколько бизнес-ангелов. В таком случае инвестирование осуществляется в форме долевого капитала.

Степень неэкономической мотивации в случае бизнес-ангельского финансирования намного выше, чем в случае венчурных фондов. Все гораздо менее формально и очень важную роль играют взаимоотношения между предпринимателем и бизнес-ангелом. От того, насколько они приглянулись друг другу, зависит судьба инновационной компании, их дальнейшее сотрудничество и вопрос о вложении средств в развитие. Зачастую всё, на чем основывается решение бизнес-ангела – это уверенность в том, что предприниматель сможет реализовать свою идею. Отсюда и главная задача предпринимателя – создать такую уверенность у бизнес-ангела.

Большинство бизнес-ангелов сами являются либо являлись предпринимателями или менеджерами. Продав свои бизнесы или покинув их, они за-

нимаются поиском молодых и перспективных компаний, имеющих высокий потенциал и позволяющих выйти из проекта в срок от 3 до 10 лет. Порой бизнес-ангелы инвестируют в проекты даже из тех сфер, в которых они не являются экспертами. При этом, они не инвестируют в бизнес, который они совсем не понимают – за исключением случаев особой уверенности в способностях и таланте предпринимателя. Эта уверенность возникает после одной или нескольких успешных инвестиций в предыдущие проекты этого предпринимателя. По статистике, 99% бизнес-ангелов – мужчины, а каждый пятый из них – миллионер. Если средний возраст стартапера составляет 24 года, то средний возраст бизнес-ангела – 55 лет. Бизнес-ангелы стараются не афишировать о своей деятельности и любят анонимно вести свои дела. По оценкам из разных источников, в США бизнес-ангелов насчитывается около 1 млн., в Европейском Союзе – более 125 тыс., в Содружестве бизнес-ангелов России (СБАР) числится свыше 100 участников [15]. Также, в 2009 году в России была учреждена Национальная Ассоциация Бизнес-Ангелов (НАБА), являющаяся полным членом Европейской ассоциации бизнес-ангелов. По последним данным, инвесторов, идентифицирующих себя как бизнес-ангелы, очень немного. В России сектор бизнес-ангелов только формируется. Сейчас ими являются действующие бизнесмены, владельцы различных фирм, топ-менеджеры крупных корпораций. Объем инвестиций в России составляет 0,1-1 млн. долл. Преобладают одиночные инвестиции, но заметна тенденция объединения в синдикаты с целью диверсификации рисков. Рискнуть сотнями миллионов для большинства российских бизнесменов – проблема, если не материальная, то психологическая, а рискнуть парой сотней тысяч сейчас могут себе позволить уже многие состоятельные люди. Предприниматели, уже получавшие инвестиции от бизнес-ангелов рассказывают, что в России отыскать своего бизнес-ангела пока что еще очень сложно, но вполне реально.

Бизнес-ангел не просто вкладывает деньги, он активно участвует в управлении проектом, передает свой опыт, связи и управленческие навыки. Он помогает предпринимателю «строить» компанию, ускоряя рост и развитие проекта. Привносит в коллектив благоприятную атмосферу и командный дух, делится навыками по продаже продукта и знакомству с полезными людьми. Порой бизнес-ангел может даже предоставить фирме помещение и подобрать для проекта различных специалистов по ведению бизнеса.

В сравнении с венчурными фондами, бизнес-ангельское инвестирование имеет ряд отличий. Бизнес-ангелы рискуют своим капиталом, остаются абсолютно свободны в своих действиях и имеют неформальный характер в управлении проектом, в который они вложились. При финансировании от венчурного фонда на компанию накладываются особые требования на прибыльность и риск, соблюдать которые весьма затруднительно. В силу этого, бизнес-ангелы отправляются в проекты, которые настолько рискованны, что не подходят венчурным фондам. Но при этом и объем средств, получаемый от бизнес-ангела значительно меньше, чем мог бы быть в случае финансирования от венчурного фонда.

Инвестиции бизнес-ангелов очень рискованны, это выражается в высокой доходности удачных вложений при большой доле неудач [15]:

- полная неудача, потеря денег – 34%;
- частичные потери или выход на «точку безубыточности» – 13%;
- невысокая доходность – 17%;
- удовлетворительная доходность в размере 25–49% годовых – 13%;
- высокая доходность в размере 50% годовых и выше – 23%.

Большинство бизнес-ангелов работают в одиночку. Знакомство с потенциально интересными для инвестирования предпринимателями осуществляется через личные контакты, иногда на конференциях и других мероприятиях. Некоторые бизнес-ангелы являются участниками «ангельских» клубов и ассоциаций. В настоящее время все популярнее становятся ассоциации бизнес-ангелов, дающие возможность проектам, нуждающимся в финансировании, найти себе подходящего инвестора. Сеть Бизнес-Ангелов – организация, оказывающая помощь предпринимателям и бизнес-ангелам в поиске друг друга. Сообщества обычно нейтральны при оценке проектов (кроме первичного, формального отбора) и не вмешиваются в процесс принятия решений. Их основная задача – предоставить место и профессиональную поддержку обоим участникам инвестиционного процесса.

Задачей самих ассоциаций является экспертиза инновационных проектов, поступающих из инновационных центров, вузов, новаторов и авторов проектов. Также, ассоциации помогают авторам перспективных проектов в подготовке презентационных материалов и организации углублённой экспертизы проектов. Ими же подбираются специалисты для реализации проектов и формирования благоприятного общественного мнения, в частности у инвесторов.

Как видно на рис. [16], у ассоциаций есть партнёры, которые обеспечивают ей поддержку. Такие как: венчурные фонды, некоммерческие предприятия, вузы и т.д. Они, в основном, оказывают ассоциациям как информационную поддержку, так и помощь в оценке проектов.

Основными функциями сетей бизнес-ангелов являются:

- Обеспечение поиска, квалифицированного отбора, оценки, подготовки и представления инновационных компаний инвесторам – членам сетей;
- Объединение инвесторов, создание возможности для обмена опытом, поиска партнера или соинвестора;
- Осуществление взаимодействия с органами власти и бизнес-сообществом на региональном, федеральном и международном уровнях в целях создания благоприятных условий для деятельности инвесторов и компаний;
- Осуществление обучения инвесторов и инновационных менеджеров.

Отсюда следует, что сети бизнес-ангелов приводят к снижению транзакционных издержек для своих членов, а также повышают конкурентоспособность бизнес-ангелов по отношению к другим источникам венчурных инвестиций.

Другими неотъемлемыми участниками венчурного рынка являются синдикаты бизнес-ангелов – группы инвесторов, которые сформировались с

целью сбора необходимого количества ресурсов (как финансовых, так и интеллектуальных) для финансирования интересующего их проекта.

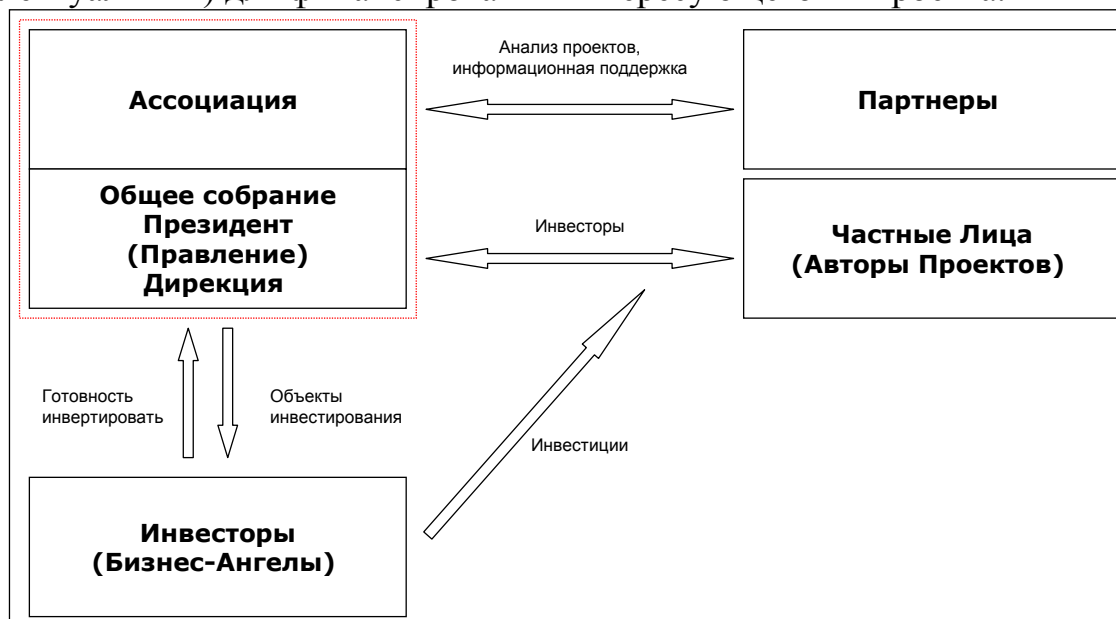


Рис. Схема ассоциации бизнес-ангелов

Такой подход позволяет бизнес-ангелам делать крупные и более частые инвестиции. Группы совместного инвестирования обычно предпочитают именно опытные инвесторы. Большие группы бизнес-ангелов насчитывают до 100 членов, работающих посредством форумов.

Выгода для инвесторов от синдиката состоит в следующем:

- аккумуляция капитала для крупных инвестиций;
- диверсификация рисков инвесторов;
- управление и совместное использование системы контактов и опыта инвестирования в венчурные проекты;
- возможность привлечения дополнительных инвестиций в уже действующие инвестиционные проекты.

Однако такие синдикаты требуют определенных расходов и могут не подходить инвесторам, заинтересованным в получении контрольного пакета в компании.

Обычно член группы представляет инвестиционный проект, в который он собирается вкладывать свои средства, на рассмотрение синдиката. На венчурном форуме проект оценивается группой. Каждый член сам решает, будет ли он участвовать в инвестировании проекта или нет. При положительном результате, участвующие инвесторы в определенные сроки собирают средства. В среднем на это затрачивается от тридцати до шестидесяти дней. Крупные синдикаты предпочитают работать с более дорогими и сложными проектами с повышенной рентабельностью, по сравнению с простыми синдикатами.

В большинстве случаев один из членов синдиката выступает в качестве ведущего бизнес-ангела, связывающего предпринимателя с синдикатом. В других случаях, для выполнения этой функции нанимается постороннее лицо, не имеющее финансовых обязательств перед группой. На него может

быть возложена ответственность за проведение комплексной проверки и координацию инвестиционных обязанностей членов группы. По сравнению со средним бизнес-ангелом, синдикат обладает неким преимуществом. У него обычно больше опыта в этой сфере, и поэтому финансирование проектов выполняется более профессионально.

В России движение бизнес-ангелов лишь начинает зарождаться, так как для его существования должен сформироваться новый класс предпринимателей. Кроме того, должен закончиться бизнес-цикл их собственных проектов, позволяющих инвестировать свободные средства. Если взять за точку отсчета послекризисные 1999 – 2000 годы, этот процесс только начался, владельцы начали продавать свои компании, освобождая средства для дальнейшего вложения в инновационные проекты.

Российские бизнес-ангелы имеют определенную специфику работы, которая отражает местные реалии. Отечественные инвесторы, вложившие в проект свой капитал, часто рассматривают его как свой собственный, новый бизнес, и сами начинают контролировать предприятие, а разработчика только берут в долю. Это объясняется многочисленными факторами, такими как: несовершенство нашего законодательства, неразвитость системы защиты интеллектуальной собственности, недостаток управленческих кадров, способных к квалифицированной работе в интересах акционеров.

Эксперты отмечают, что на Западе бизнес-ангелы – это, как правило, предприниматели «на пенсии», у которых бизнес состоялся, но «душа требует дела». Это стремление также подогревается хорошим потенциальным вознаграждением. В России же большинство предпринимателей – действующие. У них тоже есть свободные личные средства, но есть и основной бизнес, который требует постоянного внимания. Поэтому возможности по "патронажу" новичков ограничены [14]. Несмотря на это, по словам специалистов, сектор бизнес-ангельского инвестирования привлекает все больше лиц, которым интересно инвестировать в перспективные и быстроразвивающиеся компании.

Среди наиболее известных и успешных российский бизнес-ангелов можно назвать Вадима Асадова (группа компаний «НейрОК»), Олега Качанова (ОАО НИКОР), Андрея Головина, Юрия Ткаченко и других. Однако даже примерно подсчитать количество бизнес-ангелов и размер неформального частного капитала в России оценить практически невозможно. По словам Дмитрия Княгинина, частного инвестора и директора Национальной сети бизнес-ангелов «Частный капитал», «российский рынок инноваций – теневой и закрытый. На нем происходит огромное количество незарегистрированных сделок. Изобретатели находят своих инвесторов среди знакомых и наоборот» [14]. Тем не менее, по его словам, роль посредников между бизнес-ангелами и изобретателями в России сейчас сильнее, чем на Западе. «Большая часть гениев и изобретателей, которыми так богато отечество, не способны грамотно изложить свои идеи в бизнес-планах без помощи посредника», поэтому он советует инноваторам обращаться в поисках инвестора в бизнес-ангельскую сеть. По словам другого специалиста венчурного рынка "Результаты общения с бизнес-ангелами (людьми непубличными) также показыва-

ют, что им было бы интересно взаимодействовать с неким "промежуточным звеном" – людьми, которым они лично доверяют и которые взяли бы на себя подготовку предложения и повседневную работу с проектом, оставляя за инвестором стратегическое влияние.

Таким образом, хотя бизнес-ангельское финансирование на сегодняшний день в России привлечь непросто, есть люди, заинтересованные в инвестициях в рискованные, но перспективные проекты. Найти их можно либо самостоятельно, либо обратившись в бизнес-ангельскую сеть.

Сегодня, во время экономического кризиса, все участники инновационных процессов анализируют то, каким образом он повлияет на венчурное инвестирование и бизнес-ангельское инвестирование, в частности.

Кризис на бизнес-ангельское инвестирование влияет по двум направлениям. С одной стороны, из-за него всегда происходит задержка любых выходов. Это ведет к тому, что бизнес-ангелам труднее возратить деньги, вложенные в проекты, а значит, новым проектам труднее получить финансирование. Ведь, как правило, инвестиции в новые фирмы делаются из тех денег, которые возвращаются из проектов, в которые инвестиции были сделаны ранее. Таким образом, этот фактор уменьшает количество денег доступных для инвестирования.

С другой стороны, в экономике происходит высвобождение новых денежных масс. Ранее перспективные направления, например, недвижимость, перестали быть таковыми. Таким образом, сферой, действительно дающей шанс на получение хорошей прибыли, становится бизнес-ангельское инвестирование. Более того, в отличие от многих инвестиционных инструментов, бизнес-ангельские инвестиции имеют свою особенность – это длинные вложения. Поэтому за три-четыре года стоимость проинвестированных компаний может возрасти в 3-4 раза и они могут быть проданы венчурному фонду либо стратегическому инвестору, когда рецессия закончится и начнется этап роста. По словам Гладких И.В., директора Российской венчурной ярмарки, «история развития венчурного капитала показывает, что вложения в компании в «трудные» кризисные времена могут принести инвесторам очень хорошие дивиденды [2].

Более того, для малых инновационных компаний кризис может быть полезен тем, что они могут снизить свои издержки. Например, многие инноваторы уже сейчас отмечают, что они могут привлечь в свои команды высококвалифицированный персонал, такой как разработчики, менеджеры и другие за гораздо более низкую зарплату. А ведь это самый ценный ресурс для стартапа.

Список литературы

1. Гибало Н.П. Управление системой инновационного развития / Н.П. Гибало. Кострома: КГУ им. Некрасова, 2007. 228 с.
2. Гладких И.В. Венчурный бизнес. Уходить нельзя инвестировать... // The ANGEL Investor. 2009. №1.
3. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Экономическое неравновесие российского предпринимательства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. №14. С. 33-43.

4. Косов М. Е., Старее А.С. Источники финансирования инновационных компаний на ранних стадиях развития // Финансы и кредит. 2010. № 25.
5. Косов М.Е. Экономические зоны России: проблемы и особенности налогового регулирования // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 8-7. С. 58-65.
6. Косов М.Е. Сходство и различия в административных реформах запада и России // Вестник Московского университета МВД России. 2009. № 11. С. 94-98.
7. Косов М.Е. Управление инновационной активностью экономических организаций: Автореф. дис. канд. экон. наук. Кострома, 2007.
8. Косов М.Е., Сигарев А.В. Роль бизнес-инкубаторов в развитии инновационной экономики // Образование. Наука. Научные кадры. 2010. № 4.
9. Косов М.Е. Роль инноваций в устойчивом развитии экономики Российской Федерации из прошлого в настоящее // Вестник экономической безопасности. 2016. № 1. С. 289-300.
10. Косов М.Е. Роль инновации в динамике экономических отношений//Интеллект. Инновации. Инвестиции. №1. Оренбург. 2015. С. 51-56.
11. Косов М.Е. Налоговое регулирование инновационного бизнеса // Право интеллектуальной собственности. 2015. № 1 (39).
12. Косов М.Е., Сигарев А.В. Бизнес-ангельское финансирование инновационных проектов // Финансы и кредит. 2010. № 22 (406). С. 31-35.
13. Косов М.Е., Ягудина Э.В. Анализ действующего механизма предоставления инвестиционного кредита Вестник Московского университета МВД России. 2012. № 5. С. 233-236.
14. Рагимова С.А. Только крыльев не хватает // Компания. 2007. №448. URL: <http://www.ko.ru/document.php?id=15608>
15. Сидоров В.А. В каких сферах летают бизнес-ангелы? URL: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-11859/>
16. Шубнякова Н.Г Эра отечественных бизнес-ангелов// The ANGEL Investor. 2007. №3. С. 58-59.

ПРОБЛЕМЫ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Искандирова К.Ф.

студентка 3-го курса специальности «Экономическая безопасность»
Института экономики, управления и природопользования, Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В данной статье эффективное применение финансового мониторинга рассматривается в качестве одного из путей развития финансовой составляющей государственной политики в банковском секторе, которому препятствует, в первую очередь, несовершенство существующего нормативно-правового обеспечения. Актуальность данной темы заключается в том, что кредитной организации, с одной стороны, обязанной соблюдать законодательстве в сфере противодействия легализации преступных доходов, а, с другой стороны, стремящейся к увеличению числа клиентов, приходится управлять дополнительными рисками, возникающими вследствие ужесточения конкуренции на рынке, инициируемой, в частности Банком России, отзывающим лицензии у банков, грубо нарушающим антилегализационное законодательство.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, легализация преступных доходов, противодействие, антилегализационное законодательство.

Безопасность банка означает достижение таких условий, которые позволяют предотвратить влияние угроз и негативных воздействий на данную структуру [1], гарантируя осуществление банком своих обязанностей с целью сохранения конкурентоспособной позиции на рынке банковских услуг. Так, в соответствии с Федеральным законом от 28.06.2013 №134-ФЗ [2], при открытии счета клиенту банк обязан выполнять следующее требование: получить весь пакет идентификационных документов и непосредственно взаимодействовать с лицом, которому открывается счет, либо его представителем. С одной стороны, полностью возлагая ответственность на себя за обслуживание того или иного клиента, банк в случае отказа выполнять поручения клиента по собственному усмотрению подвергается риску потери потенциальных клиентов и судебных издержек, не считая ущерба, нанесенному его деловой репутации.

Ситуация осложняется, если у клиента имеется счет, и в соответствии с Федеральным законом от 07.08.2001 № 115-ФЗ [3] банк имеет право отказать ему в проведении операции или же заблокировать счет при возникновении подозрений в легализации преступных доходов, дополнительно проинформировав об этом Федеральную службу по финансовому мониторингу. Сложность заключается в том, что право банка истребовать документы, подтверждающие основания любой операции как условие ее проведения, не позволяет должным образом снизить риски легализации, так как многие юридические и физические лица, задействованные в переводе ресурсов из теневой в официальную экономику, с легкостью могут предоставить документацию, демонстрирующую абсолютную легальность проводимых операций. Исходя из этого, проблему можно обозначить следующим образом: отсутствие закрепления в законодательстве процедур и правил проверки организаций, функционирующих в качестве «однодневок» («оболочек» – с позиции европейских экспертов), а также официального перечня актуализированных адресов регистрации таких компаний, которые могут десятки раз перерегистрироваться, реорганизоваться на одном месте.

Трудности кредитных организаций при выявлении подозрительных операций усиливаются также тем, что на законодательном уровне не определено, какие именно действия клиентов могут рассматриваться как придание правомерного вида преступным доходам (в соответствии с самим понятием «легализация преступных доходов»), а также в нормативно-правовом обеспечении рассматриваемого круга проблем отсутствуют унифицированные критерии, подтверждающие подозрения со стороны сотрудников кредитной организации в том, что клиент совершает операцию с целью легализации доходов преступного характера. Учитывая, что законодатель отводит важную роль именно наличию обоснованных подозрений сотрудника банка в сомнительной активности клиента при отказе от какого-либо его обслуживания, разработка неких критериев верифицируемости подозрений действительно повысила бы эффективность тех инструментов, которые появились у банков с принятием Федерального закона от 28.06.2013 №134-ФЗ [2], но не являю-

щихся полноценными на данном этапе развития национальной системы противодействия легализации преступных доходов.

Решение данного вопроса возможно в рамках совершенствования механизма информационного обмена между Федеральной службой по финансовому мониторингу и российскими банками. Как вариант, можно перейти от системы информирования уполномоченного органа обо всех подозрительных операциях, фиксируемых согласно процедурам обязательного и внутреннего контроля, к системе представления сведений о подозрительных клиентах с дальнейшей необходимой детализацией их операций. Важную роль в данном случае должна сыграть обратная связь со стороны уполномоченного органа, который будет по запросу кредитной организации высылать ей мотивированное сообщение в части характера деятельности клиента и его операций, что дополнительно позволило бы снизить потенциально возможные судебные издержки, в случае если недовольный действиями банка клиент либо выявивший нарушение законодательства надзорный орган обратится в суд.

Список литературы

1. Букин С.О. Безопасность банковской деятельности. СПб.: Питер, 2011. 288 с.
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям [Электронный ресурс]: федеральный закон от 28 июня 2013 г. №134-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 ноября 2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: федеральный закон от 7 августа 2001 г. №115-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 29 марта 2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Тавасиев А.М. Банковское дело. Управление и технологии: учебник по экономическим специальностям. М.: Юнити-Дана, 2014. 671 с.

ДИНАМИКА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ И ПРОБЛЕМА ЕГО СОБИРАЕМОСТИ

Калюжная Ю.И.

аспирантка, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Россия, г. Новосибирск

В статье анализируется динамика налоговых поступлений по транспортному налогу в бюджет Новосибирской области за 2009-2014гг. Рассматривается проблема собираемости налога, а также факторы, влияющие на эту тенденцию. Динамика роста налогов в Новосибирской области указывает на правильный вектор развития региона, выявлена необходимость повышения собираемости транспортного налога и усиления налоговой дисциплины.

Ключевые слова: транспортный налог, динамика, темп роста, задолженность, собираемость налога.

Проведение эффективной налоговой политики является одним из основных условий стабильного экономического роста субъектов России. Регионам необходимо стремиться к росту доходов бюджета для решения социально-экономических задач.

Транспортный налог является объектом непрерывных дискуссий среди граждан, которые сомневаются в рациональном использовании его, считая, что он не направляется полностью на финансирование ремонта автомобильных дорог, поэтому они находятся часто очень в плачевном состоянии. Фактически же надо отметить, что транспортный налог не является строго целевым, а расходы на содержание и ремонт автомобильных дорог во много раз превышают его поступления за год. Например, в 2014 г. поступления налога в бюджет составили 1844,3 млн. руб., а расходы бюджета на дорожное хозяйство – 7 608,9 млн. руб.

Граждане уплачивают транспортный налог на основании налогового уведомления, направляемого налоговым органом. Физическими лицами транспортный налог должен быть уплачен в общем порядке в срок не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом, то есть в 2016 году налог уплачивается за 2015 год соответственно по ставкам, установленным на 2015 год, а транспортный налог за 2016 год – до 1 декабря 2017 года [3, ст.363].

Сумма налоговых поступлений по транспортному налогу в Новосибирской области имеет позитивную тенденцию роста, о чем свидетельствуют приведенные данные в таблице 1. Поступления транспортного налога в 2014г. увеличились в сравнении с 2009г. на 68,7%. Важно определить причины такого роста. Одной из них, вероятно, является введение с января 2014 г. повышающих коэффициентов на дорогостоящие автомобили и увеличение численности налогоплательщиков транспортного налога.

В 2013 году в областной бюджет поступило транспортного налога 1 млрд. 519 млн. рублей, что больше, чем в 2012 г. на 20% [3]. В основном это связано с переносом с 2012 года срока уплаты транспортного налога с физических лиц с марта на ноябрь, в результате чего значительная часть задолженности по сроку уплаты на 1 ноября 2012 года поступила в начале 2013 года. Рост собираемости транспортного налога свидетельствует о повышении налоговой дисциплины налогоплательщиков и чувства гражданской ответственности. В 2014 году также наблюдается рост поступлений по транспортному налогу на 21 %, или на 325 млн. рублей к 2013 году [2]. Кроме того, немаловажную роль в собираемости налога имеют мероприятия налогового администрирования.

По нашему мнению, по транспортному налогу нужно не только повышать ставки до максимального уровня [1, ст.2.2], а повышать их собираемость. Вопрос собираемости налогов всегда актуален, а в условиях финансового кризиса особенно. Основной проблемой физических лиц – налогоплательщиков является неполучение налогового уведомления по транспортному налогу. В связи с этим некоторые налогоплательщики полагают, что обязанность по уплате налога у них не наступила.

**Динамика поступлений транспортного налога в бюджет
Новосибирской области за 2009-2014 гг.**

Годы	Налоговые и неналоговые доходы, в млн. руб.	Сумма поступлений транспортного налога, в млн. руб.	Темп ежегодного роста, %	уд вес, %
2009	45 520,9	1 093,0	-	2,4%
2010	55 838,9	1 199,4	9,7	2,1%
2011	64 948,8	1 273,7	6,2	2,0%
2012	76 617,5	1 261,3	-1	1,6%
2013	78 204,9	1 519,0	20,4	1,9%
2014	77 184,9	1 844,3	21,4	2,4%

Примечание: подсчитано по законам об исполнении бюджета Новосибирской области за соответствующие годы

Анализ собираемости транспортного налога за 2011-2015 гг., приведенный в таблице 2, показал негативную тенденцию увеличения задолженности, которая накопилась за предыдущие налоговые периоды, как у физических, так и юридических лиц. Задолженность физических лиц с 2011 по 2015гг. выросла на 97%, юридических на 23% соответственно, суммарный рост задолженности по транспортному налогу составил 95% [4]. Собираемость налога на начало 2015 года остается на достаточно низком уровне.

Таблица 2

**Динамика задолженности по транспортному налогу
в Новосибирской области за 2011-2015 гг.**

	На 01 января, млн.руб					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Задолженность по транспортному налогу	988 ,9	1 119 ,4	1 170,04	1 477,2	1 628 ,5	1925,1
в том числе:						
по физическим лицам, в том числе:	945,9	1 085,7	1 129,1	1 433,4	1 581,8	1 872,04
урегулированная задолженность		140,6	173,2	191,01	293,4	281,1
по юридическим лицам	42,9	33,6	40,8	43,8	46 ,7	53,1
в том числе: урегулированная задолженность		17,8	18 ,9	19 ,8	18,5	22,8

Примечание: подсчитано по отчетам ф.4-НМ по Новосибирской области за соответствующие годы.

Для проведения мер по уменьшению задолженности по транспортному налогу важно анализировать причины ее возникновения. Среди них возможны экономические причины, когда налогоплательщик стал безработным, автомобиль продолжает эксплуатировать, откладывает уплату на будущее. Однако, в большей части, по нашему представлению, недоимка возникает из-за недобросовестного отношения граждан, а иногда и организаций к соблюдению налогового законодательства.

В условиях сложной экономической ситуации и трудностей с формированием областного бюджета на следующий год, ликвидация задолженно-

сти по обязательным налоговым платежам может уменьшить дефицит бюджета, расходы на обслуживание долга, которые образуются по его обслуживанию.

Список литературы

1. Закон Новосибирской области от N 142-ОЗ (ред. от 02.03.2016) "О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области" [Электронный ресурс]: [от 16 октября 2003 г.] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
2. Законы Новосибирской области «Об исполнении областного бюджета за 2011,2012,2013,2014гг.» [Электронный ресурс]: [от 21 февраля 2016 г.] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). [Электронный ресурс]: [от 31 июля 1998 г. № 146 ФЗ (ред. от 15.02.2016)] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
4. Отчеты по форме №4-НМ на 01 января 2011, 2012, 2013, 2014,2015,2016 гг. URL: [www.nalog.ru/rn77/search/?text=\(4-нм\)](http://www.nalog.ru/rn77/search/?text=(4-нм)) (дата обращения 25.04.2016).

СОСТОЯНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РФ

Кобец Е.А.

доцент кафедры экономики предприятия, к.э.н.,
Южный федеральный университет, Россия, г. Таганрог

Краснянский А.С., Тихонина А.В.

студенты кафедры экономики предприятия,
Южный федеральный университет, Россия, г. Таганрог

Данная статья посвящена оценке состояния трудовых ресурсов Российской Федерации и их соответствующих категорий, а также прогнозу состояния трудовых ресурсов страны на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, труд, численность населения, миграция, занятое население.

Становление рыночных отношений всегда затрагивает одну из важнейших сфер экономики – занятость трудовых ресурсов. В дореформенный период обеспечение занятости населения основывалось на командно-административных методах: лица, достигшие трудоспособного возраста и не имеющие ограничений по здоровью, были обязаны либо учиться, либо работать. В противном случае они в принудительном порядке направлялись на работу или преследовались по закону (объявлялись «тунеядцами»). Иными словами, всё трудоспособное население страны было крепостными у государства, которое предписывало, где и по какой профессии должен трудиться человек, какую заработную плату он должен получать, какие иметь льготы.

Трудовые ресурсы – часть населения страны, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для работы. Размеры трудовых ресурсов зависят от численности населения, режима его воспроизводства, состава по полу и возрасту. Основную часть трудовых ресурсов страны составляет ее население в трудоспособном возрасте, а также

подростки и лица пенсионного возраста, способные трудиться. Рассмотрим подробно каждый указанный фактор. В таблице 1 представлены данные о численности населения в РФ.

Таблица 1

Численность населения в РФ

Годы	Все население, млн. человек	в том числе	
		городское	сельское
2006	143,2	104,8	38,4
2007	142,8	104,7	38,1
2008	142,8	104,9	37,9
2009	142,7	104,9	37,8
2010	142,8	105	37,8
2011	142,9	105,4	37,5
2012	143	105,7	37,3
2013	143,3	106,1	37,2
2014	143,7	106,6	37,1

На основе таблицы построен график (рис. 1).

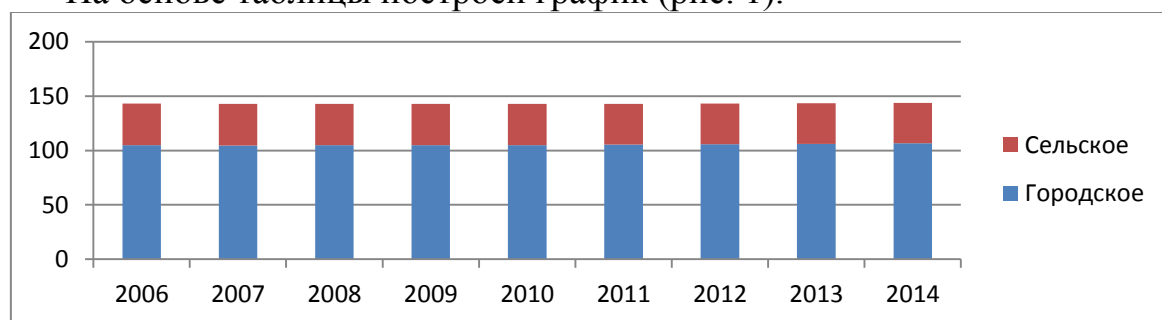


Рис. 1. Структура численности населения РФ за 1989-2006 гг.

Из таблицы 1 и графика 1 видно, что численность населения, начиная с 2007 года, пусть и незначительно, но увеличивается.

Экономически активное население (рабочая сила) – часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Численность экономически активного населения включает занятых и безработных и измеряется по отношению к обследуемому периоду (табл. 2).

Таблица 2

Численность экономически активного населения, тыс. чел.

	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Экономически активное население – всего	73581	75694	75478	75779	75676	75529	75428
в том числе:							
занятые в экономике	68339	69410	69934	70857	71545	71391	71539
безработные	5242	6284	5544	4922	4131	4137	3889
Мужчины	37311	38501	38601	38716	38720	38720	38729
в том числе:							
занятые в экономике	34584	35071	35566	36032	36470	36478	36605
безработные	2727	3430	3034	2684	2250	2242	2123
Женщины	36270	37193	36877	37063	36956	36809	36700
в том числе:							
занятые в экономике	33755	34339	34367	34824	35075	34913	34934
безработные	2515	2854	2510	2238	1881	1896	1766

На основе таблицы 2 построен график (рис. 2).

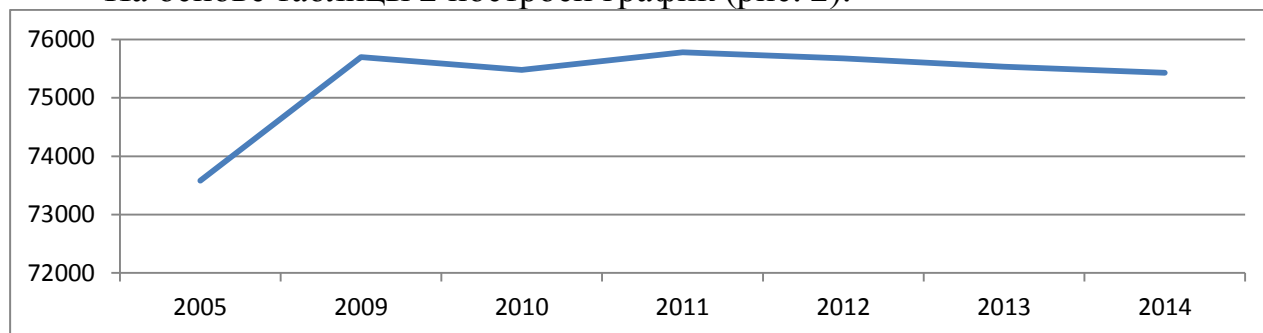


Рис. 2. Динамика численности экономически активного населения

Реформирование экономики России со всей остротой поставило проблему становления рынка труда как одной из подсистем всего рыночного механизма. Уже на первых этапах (1992-1995 гг.) произошло существенное сокращение численности занятых в экономике страны. Это было вызвано не только кризисными явлениями (спадом производства), но и тем, что в условиях командно-административной экономики занятость населения искусственно поддерживалась на очень высоком уровне (практически всё трудоспособное население работало, в то время как для эффективной рыночной экономики этот показатель не превышает 94-95 %). В результате на предприятиях был существенный избыток рабочей силы.

В настоящее время, численность населения РФ растет и численность экономически активного населения так же увеличивается. Это можно объяснить тем, что в настоящее время большинство студентов и пенсионеров работают в связи с плохим материальным положением, а также с ростом прибывшего населения на территорию РФ из стран СНГ в связи с политической обстановкой.

Среди экономически активного населения преобладают мужчины.

В таблице 3 представлены данные о распределении численности занятых в экономике по возрастным группам и уровню образования.

Среди наибольшего числа занятых в экономике наблюдаются мужчины и женщины в возрасте 25-29 и 40-49 лет.

Занятые в экономике чаще всего имеют среднее профессиональное и высшее профессиональное образование.

Данные о международной и внутрироссийской миграции получены в результате разработки поступающих от органов внутренних дел первичных документов статистического учета прибытия и убытия, которые составляются при регистрации и снятии с регистрационного учета населения по месту жительства.

Понятия «прибывшие» и «выбывшие» характеризуют миграцию с некоторой условностью, так как одно и то же лицо может в течение года менять место постоянного жительства не один раз.

Таблица 3

Распределение численности занятых в экономике по возрастным группам в 2013 г.

	Всего	Мужчины	Женщины
<i>Занятые в экономике – всего</i>	75529	38720	36809
в том числе в возрасте, лет:			
до 20	687	402	285
20 – 24	69971	3913	3058
25 – 29	10767	5867	4901
30 – 34	9913	5248	4665
35 – 39	9501	4798	4703
40 – 44	8625	4267	4357
45 – 49	9167	4385	4782
50 – 54	9902	4668	5234
55 – 59	6534	3432	3102
60 – 72	3462	1739	1722
Средний возраст занятых в экономике, лет	40	39,5	40,6

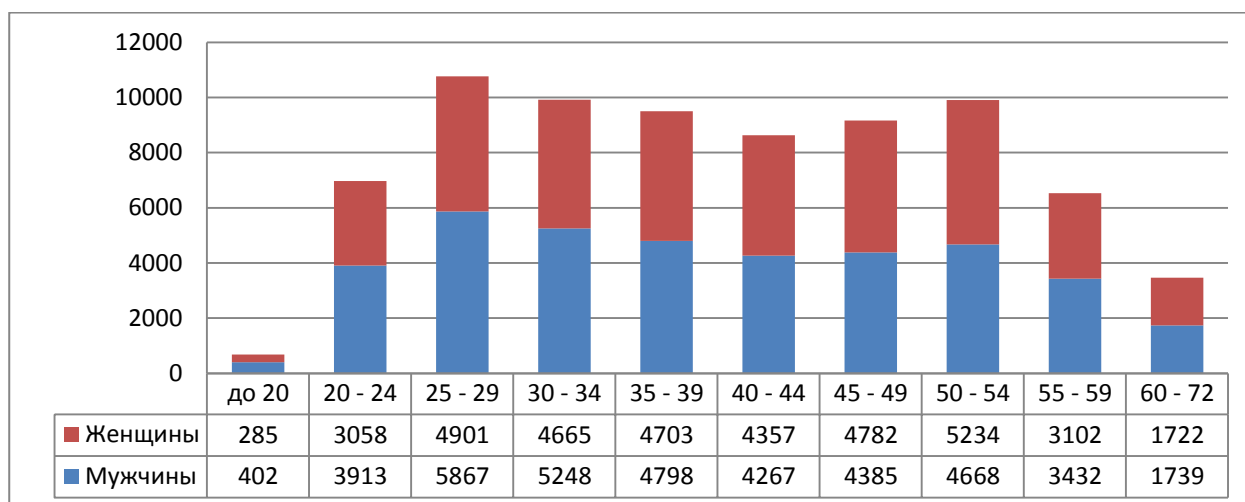


Рис. 3. Структура занятых в экономике по возрастным группам

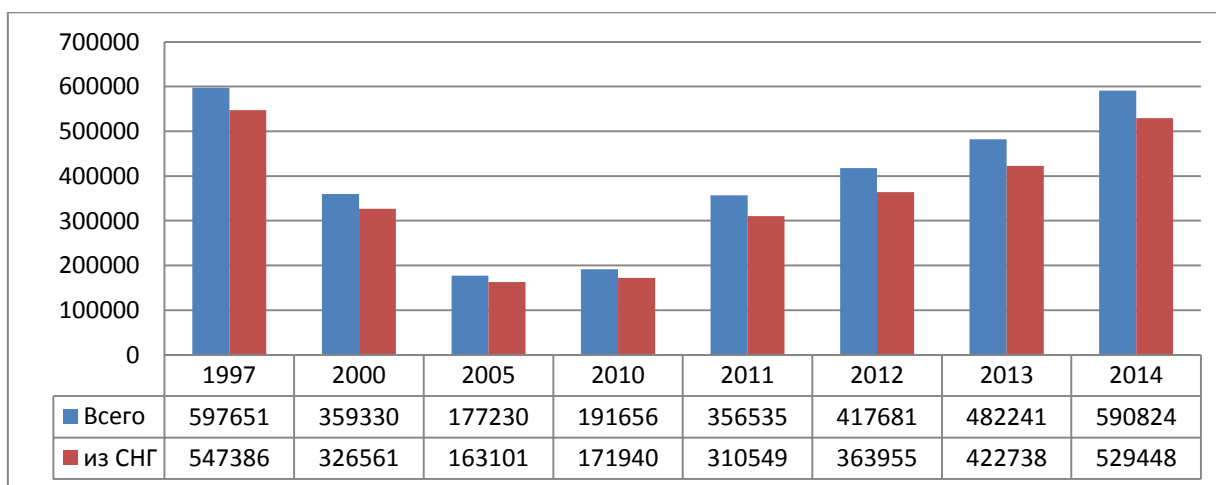


Рис. 4. Динамика прибывших в РФ

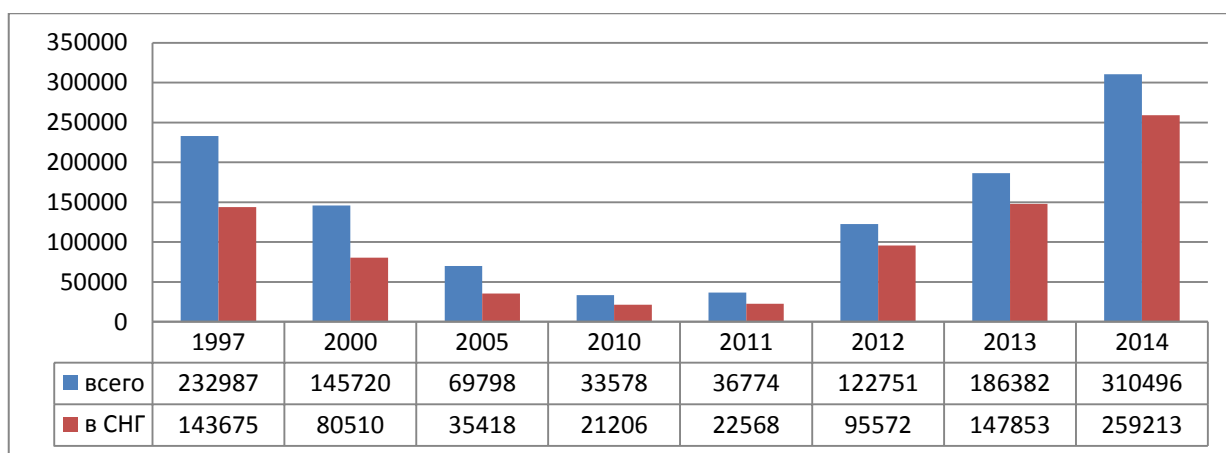


Рис. 5. Динамика выбывших из РФ

Таким образом, можно увидеть, что наибольшее часть прибывшего и выбывшего населения, приходится на страны СНГ, вероятнее всего это связано с острой политической обстановкой Украины, данную ситуацию можно рассмотреть с двух сторон. Положительная заключается в росте экономически активного населения, а отрицательное в том, что в стране в целом наблюдается проблемы с трудоустройством, а с ростом населения данная ситуация может усугубиться, особенно в граничащем с Украиной, Южном федеральном округе.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики (ФСГС) [Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://www.gks.ru>

РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ ПРИМОРСКОГО И ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Кокуева Ж.М.

доцент кафедры «Менеджмент», канд. техн. наук, доцент,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Буганова А.А., Хабарова О.Д.

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В статье проведен анализ особенностей социально-экономического развития территорий Приморского и Хабаровского краев, определены положительные и сдерживающие факторы экономического развития региона. Автор выделяет сельское хозяйство как перспективное направление развития региональной экономики. Предлагается практическое решение по развитию данной отрасли.

Ключевые слова: Приморский край, Хабаровский край, стратегия развития, социально-экономическое развитие, сельское хозяйство, мясомолочное производство.

Введение

Дальнему Востоку Российской Федерации отводится особая роль как регионам обладающим богатыми природными и экономическими ресурсами.

Для достижения стабильного функционирования территорий необходимо создание стратегической региональной политики, решение задач которой позволит обеспечить создание эффективной производственной и социальной инфраструктуры, сбалансированность и устойчивость экономического развития [1].

Цель исследования – формирование социально-экономической системы, обеспечивающей высокий жизненный уровень и качество жизни населения на основе формирования и развития конкурентной экономики при соблюдении соответствующих экономических ограничений.

Для достижения поставленной цели были выделены следующие задачи:

1. Определить региональные особенности территорий Приморского и Хабаровского краев;
2. Выделить положительные и сдерживающие факторы их развития;
3. На основе полученных данных выделить перспективные направления для построения стратегии социально-экономического развития региона.

Особенности социально-экономического развития Приморского и Хабаровского краев

В числе принципиальных особенностей Приморского и Хабаровского края, фактически являющихся объективными факторами их долгосрочного развития (или его конкурентными преимуществами и недостатками), следует отметить следующие:

1. Приокеанический (приморский) регион, выходящий протяженной береговой линией к побережью. Наличие незамерзающих портов обеспечивает круглогодичные связи со всеми странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), даёт возможность стать югу региона стратегическим транспортно-логистическим узлом страны.

2. Регион со значительным ресурсным потенциалом (земель, недр, лесов, вод суши и морей, что повлияло на формирование хозяйственной специализации и пространственной организации его территории. Основными видами экономической деятельности края являются электроэнергетика и добыча угля, машиностроение, судоремонт, горнодобывающий комплекс, обработка древесины.

3. Значительная дифференцированность природно-климатических условий и, обусловленная в значительной мере этим, неоднородность, полярированность в уровне развитости территориально-хозяйственных структур. В южных регионах природно-климатические условия благоприятны для развития сельского хозяйства [2].

В рамках исследования был проведен анализ современного социально-экономического развития Приморского и Хабаровского края, который позволил выделить систему положительных и сдерживающих факторов, оказывающих существенное влияние на развитие региональной экономики (таблица).

Основные факторы, оказывающие положительное и сдерживающее влияние на развитие региональной экономики

Положительные факторы	Сдерживающие факторы
1. Наличие определённой транспортно-логистической системы, энергогенерирующих объектов	1. Большое экономическое расстояние по отношению к экономически развитым регионам европейской части РФ
2. Благоприятные природно-климатические условия и обеспеченность территориями для хозяйственного развития	2. «Узкие места» в сети железных и автомобильных дорог
3. Наличие высокого природного, ресурсно-сырьевого потенциала	3. Территориальная отдалённость от центральных регионов РФ
4. Близость к рынкам сбыта стран АТР и США	4. Высокий уровень оттока экономически активного населения
5. Экономический интерес крупных компаний к реализации на территории края масштабных бизнес-проектов	5. Ресурсодобывающая направленность края, ориентированная на экспорт. Нерациональное использование природных ресурсов.
6. Развитая система профессионального образования	6. Низкая конкурентоспособность обрабатывающего сектора и сельского хозяйства
	7. Недостаточность развития транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры

Используя потенциал положительных факторов, и учитывая риски сдерживающих факторов, представляется возможным выделить основные направления социально-экономического развития региона:

1. Расширение возможностей сотрудничества и взаимной интеграции со странами АТР;

2. Развитие потенциала транспортной системы, создание на её основе транспортно-логистического узла в российской части Азиатско-Тихоокеанского региона;

3. Развитие обрабатывающего сектора промышленности и сельского хозяйства, что обеспечит становление устойчивой конкурентной экономики региона и, как следствие, приведет к увеличению доли экономически активного населения Приморского и Хабаровского края.

«Стратегия социально-экономического развития Приморского края до 2025 г.», так же как и «Стратегия социально-экономического развития Хабаровского края до 2025 г.» определяет инновационный подход как приоритетное направление развития региона. Однако для достижения ожидаемых результатов от введения стратегии необходимо обеспечить населению стабильный рост и безопасность экономики за счет укрепления позиций обрабатывающего сектора и развития сельского хозяйства.

Сельское хозяйство как фактор стабильности и безопасности экономики региона

Сельское хозяйство – важнейшая сфера экономической деятельности, от состояния которой напрямую зависит экономическая стабильность региона.

Приморский край всегда считался сельскохозяйственным регионом на Дальнем Востоке страны. Прежде всего это связано с его выгодным экономико-географическим положением и природно-климатическими условиями.

Малое сельское предпринимательство в условиях многоукладности производства играет всё более важную роль в экономике АПК Приморского края.

Сельское хозяйство Приморского края в основном ориентировано на производство продукции растениеводства, являющейся неотъемлемой частью ежедневного рациона питания человека.

В условиях Дальнего Востока при широком разнообразии почвенных и климатических условий проблема рационального использования пахотных земель с целью получения стабильно высоких урожаев и обеспечения населения продуктами питания собственного производства стоит достаточно остро [3].

В настоящее время темпы развития сельскохозяйственного производства не соответствуют росту потребностей края в продовольствии и сырье.

Потребность жителей региона в большинстве продуктов питания удовлетворяется, в основном, за счет поставок из-за рубежа и других регионов России, что определенно скажется на экономической безопасности края. Особенно остро эта проблема проявляется по фруктам, мясу и мясопродуктам, молоку и молокопродуктам, маслу растительному, где доля ввоза, включая импорт, за анализируемый период составляла более 58 процентов, а в ряде случаев перешагнула за 80 процентов [4].

Государственная поддержка племенного животноводства, выделение средств на организацию искусственного осеменения животных, поддержку маточного поголовья племенных хозяйств, вливание австралийской породы крупного рогатого скота в поголовье края способствовали стабильному улучшению породных качеств разводимого в крае скота и увеличению его продуктивности.

Если рассматривать производство валовой сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в фактически действующих ценах, то за исследуемый период в 2009 г. по сравнению с 2013 г. произошло увеличение в 1,4 раза.

За период с 2009 по 2013 гг. производство мяса скота и птицы в убойном весе возросло на 11,3% по производству молока наблюдается рост на 13,3%.

Современный уровень развития сырьевой базы мясомолочной промышленности Приморского края не позволяет удовлетворять потребности населения в молоке и молокопродуктах, мясе и мясопродуктах. В настоящий момент потребление мяса и мясопродуктов отстаёт от нормы рационального потребления, рекомендованной Институтом питания Российской Федерации на 25%, молока и молокопродуктов – на 62%. Рынок питания жителей Приморского края не удаётся обеспечить за счёт собственного производства, доля которого в основных видах животноводства в 2013 г. составила по мясу и мясопродуктам – 24%, по молоку и молокопродуктам – 35% [2].

Потребности населения Приморского края в данных продуктах питания удовлетворяются в основном за счёт поставок из других регионов России и из-за рубежа. Ввоз, включая импорт, во всех ресурсах мяса и мясопродуктов за исследуемый период колебался от 67,5 до 75%, а по молоку и молокопродуктам – от 50 до 60,9%. Во ввозе доля импорта мясомолочной продукции с каждым годом возрастает, что отражается на продовольственной безопасности Приморского края [5].

Одним из наиболее значимых направлений повышения уровня продовольственной безопасности края является рост производства основных видов растениеводческой продукции и площади пашни в обработке. Это позволит существенно развить кормовую базу для животноводства и изменить ситуацию с производством продуктов животноводства.

Создание индивидуальных фермерских хозяйств и технологическая модернизация существующих организаций позволят в перспективе частично решить проблему обеспечения региона продуктами сельскохозяйственной отрасли, в том числе мясомолочными, сократив долю импорта сельскохозяйственной отрасли.

Создание мясомолочной фермы на базе СПК Саровка

Учитывая острую потребность населения Приморского и Хабаровского краев в мясомолочной продукции и беря во внимание угрозу экономической безопасности и самостоятельности региона в рамках исследования был разработан проект создания мясомолочной фермы, целью которого является разведение крупного рогатого скота мясного и молочного направления для последующей реализации с.х. продукции населению в виде молока и мяса.

Основные этапы реализации проекта:

1. Строительство помещения для разведения КРС;
2. Приобретение молодняка КРС мясного и молочного направления;
3. Выращивание и разведение КРС с целью получение готового продукта в виде молока и мяса;
4. Реализация готовой продукции (молоко и мясо) населению.

Осуществление производственной деятельности по разведению КРС будет производиться на базе СПК Саровка, зарегистрированной по адресу Приморский край, Красноармейский р-н, с.Саровка, ул.Фадеева, д.43, 692192.

Для содержания и разведения поголовья КРС будет построено отапливаемое помещение площадью 3000 м². Данное помещение способно вместить до 400 голов взрослого скота.

Производственная деятельность хозяйства будет осуществляться с привлечением 2 наемных работников на должности разнорабочий, 20 доярок, ветеринара и управляющего.

Проектом предусматривается приобретение молодняка КРС у сторонних организаций с дальнейшим доращиванием поголовья в хозяйстве и реализацией мясной и молочной продукции.

Для получения высокого удоя молока планируется приобрести высокопродуктивную черно-пеструю породу КРС молочного направления. Для вы-

ращивания КРС мясного направления будут приобретены телята симментальской породы.

В рацион кормления крупного рогатого скота будет входить: комбикорма, солома, сено, сенаж, корнеплоды, свекла, картофель, жмыхи и шроты [7].

В среднем одна корова дает 20 литров молока в день. Первые 2 месяца 10 литров молока будет уходить на подкормку телят. В дальнейшем все молоко уходит на реализацию. Учитывая, что 2 месяца отводятся на отел, планируемый объем реализации молока в год составит до 810 000 литров молока.

Бычки, купленные в возрасте 6 месяцев, при правильном питании и уходе за 1 год наберут до 500 кг живого веса, при выходе мяса 70% выходит около 350 кг с каждого. Соответственно с 200 голов можно получить до 70000 кг товарного мяса.

В дальнейшем, при повышении объемов выпускаемой продукции и стабилизации доходов появится возможность строительства и открытия собственных новых торговых центров, целесообразно будет также создание собственной торговой марки.

Специфика производственного процесса в скотоводстве (молоко + мясо) заключается в том, что биологические процессы тесно переплетаются с экономическими. Увеличение масштабов производства молока и мяса обуславливает привлечение значительных средств при длительном сроке окупаемости. При этом низкая транспортабельность и пригодность для хранения в непереработанном виде обуславливает неэластичность предложения по цене. Неустойчивость сезонных цен (в январе-марте цены относительно устойчивы, в летний период минимальные и с августа по декабрь достигают максимального уровня) не адекватны поставкам продукции на переработку и в торговую сеть.

Выводы

Развитие сельского хозяйства является основным фактором, определяющим экономическое развитие Приморского и Хабаровского краев, поскольку определяет уровень жизни населения. Создание и укрепление предприятий малых форм хозяйствования позволит:

1. Частично решить проблему обеспечения региона продуктами сельскохозяйственной отрасли
2. Сократить долю импорта сельскохозяйственной продукции;
3. Создать новые рабочие места;
4. Сохранить и повысить плодородие почв;
5. Сократить отток населения сельской местности и региона в целом.

Список литературы

1. Анискевич Н.В. Региональные особенности стратегического развития Приморского края // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. №37. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/regionalnye-osobennosti-strategicheskogo-razvitiya-primorskogo-kraya> (дата обращения: 14.01.2016).
2. Федеральная служба государственной статистики по Приморскому краю. Режим доступа URL: <http://primstat.gks.ru/> (дата обращения 25.04.2016).
3. Фуенсун А.Д. Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции // Наука, техника и образование. 2015. № 5

4. Люфт Н.П. Производство и потребление мясомолочной продукции в Приморском крае // Известия ОГАУ. 2012. №36-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/proizvodstvo-i-potreblenie-myasomolochnoy-produktsii-v-primorskom-krae> (дата обращения: 14.01.2016).

5. Колесняк И. А. Особенности природных условий региона, определяющие объёмы, структуру производства и потребность в продуктах питания // Вестник КрасГАУ. 2014. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-prirodnih-usloviy-regiona-opredelyayushchie-obemy-strukturu-proizvodstva-i-potrebnost-v-produktah-pitaniya> (дата обращения: 14.01.2016).

6. Чайка А.К. Достижения сельскохозяйственной науки на Дальнем востоке – Стратегия развития АПК в регионе // Дальневосточный аграрный вестник. 2014. №3 (31). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dostizheniya-selskohozyaystvennoy-nauki-na-dalnevostoke-strategiya-razvitiya-apk-v-regione> (дата обращения: 14.01.2016).

7. Прозорова М.Л. Оптимизация рационов кормления крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях Вологодской области // Молочнохозяйственный вестник. 2013. №2 (10). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-ratsionov-kormleniya-krupnogo-rogatogo-skota-v-selskohozyaystvennyh-organizatsiyah-vologodskoy-oblasti> (дата обращения: 14.01.2016).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЧУКОТСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кокуева Ж.М.

доцент кафедры «Менеджмент», канд. техн. наук, доцент,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Волкова К.В.

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Статья посвящена проблеме развития Дальневосточного региона Российской Федерации. В статье рассмотрены предпосылки, обуславливающие необходимость проведения мероприятий по развитию вышеупомянутого региона. Особенностью статьи является то, что в ней более подробно раскрываются аспекты, касающиеся Чукотского автономного округа. Рассмотрены общие сведения о регионе, существующие в нем проблемы и меры, предложенные в “Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года”. На основе проведенного исследования, в статье предложены мероприятия по развитию данного региона.

Ключевые слова: Дальний Восток, стратегическое планирование, стратегия развития, Чукотский автономный округ, транспорт, туризм.

К Дальнему Востоку России и Байкальскому региону относят значительную часть России. Территория Дальнего Востока и Байкальского региона, составляет порядка 7,7 млн. кв. км (около 45,2% территории Российской Федерации). Численность населения, постоянно проживающего на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе, составляет около 12 млн. человек (7,8%

населения страны) с преобладанием городского населения. Плотность населения в среднем – 1,4 человека на 1 кв. км.

Перспективы развития Дальнего Востока основываются на его конкурентных преимуществах, к которым относится богатый природный потенциал, близость к странам Азиатско-Тихоокеанского региона, наличие диверсифицированного и относительно развитого экономического потенциала, наличие территорий для хозяйственного освоения, политическая и социальная стабильность [5].

Основной стратегической целью развития Дальнего Востока и Байкальского региона является закрепление населения в этом регионе за счет формирования развитой экономики и комфортных условий для жизни людей [6]. В данной статье будут рассмотрены основные проблемы Чукотского автономного округа и предложены мероприятия по развитию этого региона.

Чукотский автономный округ занимает территорию суши между низовьями Колымы на западе и мысом Дежнева на Чукотском полуострове, а также острова: Врангеля, Айон, Ратманова, Геральда и другие. Площадь территории округа – 737,7 тыс. кв. км, что составляет 7% общей площади районов Крайнего Севера и приравненных к ним территорий. Климат здесь суровый, субарктический. Население составляет порядка 50,5 тыс. человек, из них городские жители – 34,5 тыс., жители сел – 16 тыс. человек. Плотность населения – 0,07 чел./км². Население округа многонационально – здесь проживают представители около 60 национальностей, в том числе 16 коренных малочисленных народов Севера: чукчи, эскимосы, эвены, коряки, чуванцы, юкагиры, эвенки, ненцы, ламуты и др. [7].

Промышленность Чукотского АО представлена следующими отраслями: цветная промышленность, горнодобывающая, нефтедобывающая (нефть, газ), энергетика, строительство и ЖКХ. К отраслям сельского хозяйства относят главным образом оленеводство, рыболовство (нерка, горбуша, голец, кета) и морской зверобойный промысел. В Чукотском автономном округе имеются значительные запасы полезных ископаемых: нефти, природного газа, угля, золота, олова, ртути, меди, урана [11]. На экспорт из региона отправляется: рыбная продукция, предметы одежды. Импорт: бытовая химия, пластмассы, каучук, резина, изделия из черных металлов, олово, изделия из недргоценных металлов, машины, оборудование, механизмы, электротехника, транспортные средства, инструменты (измерительные, медицинские и т.д.).

Общая обстановка в регионе может показаться крайне некомфортной и тяжелой для жителей центральной части России, но для коренных жителей современные условия являются куда более благоприятными, чем, скажем, 10-15 лет назад. Это связано с деятельностью губернатора Чукотки Романа Абрамовича в 2001-2008 гг. За время его службы на этом посту произошло множество изменений, качественно улучшивших состояние региона [10]. Однако, большая часть проблем остается нерешенной, о некоторых из них и пойдет речь далее.

1. Недостаточное освоение месторождений полезных ископаемых. Чукотка – один из самых малоизученных в геологическом плане регион Рос-

сии. За 70 лет существования округа его территория разведана всего на 7 процентов. Местные жители шутят, что на ближайшие 100 лет работы геологам здесь хватит [6]. Проблема освоения природных месторождений полезных ископаемых главным образом связана с их труднодоступностью, обусловленной транспортными проблемами.

2. Неразвитость транспортной сети. Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием на 1 тыс. кв. км территории составляет всего 0,8 км (по данному показателю округ занимает последнее место во всей Российской Федерации) [6]. Это создает трудности для освоения богатых природных ресурсов Чукотского автономного округа и приводит к необходимости создания годовых запасов продовольствия, сырья, горюче-смазочных материалов и топлива и значительным ежегодным затратам на содержание автозимников.

3. Недостаток досуговых заведений. Несмотря на работу, проделанную Романом Абрамовичем на посту губернатора Чукотского автономного округа, социальная составляющая региона оставляет желать лучшего. Практически отсутствуют заведения, предназначенные для проведения досуга местного населения [7].

В рамках настоящей статьи предложены варианты развития Чукотского автономного округа по двум направлениям, оказывающим влияние на описанные выше проблемы. Предлагаемые решения способны улучшить ситуацию в регионе, снизить миграции населения и повысить привлекательность округа для жителей других регионов.

Первое направление развития относится к транспортной инфраструктуре, поскольку данный аспект так или иначе влияет на многие виды деятельности в регионе. К ним относятся обеспечение жителей необходимым продовольствием, их мобильность, доступность образования и здравоохранения, освоение природных месторождений полезных ископаемых и многое другое.

1. Развитие транспортной инфраструктуры

1.1. Малая авиация

В рамках данного направления предлагаются мероприятия, перечисленные ниже.

- Реконструкция существующих аэропортов:

- Анадырь;
- Певек;
- Провидения (международный);
- Кепервеем;
- Залив Креста;
- Марково;
- Лаврентия;
- Беринговский;
- Омолон;
- Мыс Шмидта [8].

- Закупка самолетов с низкой пассажироместимостью (будет обеспечена полная заполненность самолета, увеличена регулярность рейсов и снижена себестоимость пассажирских перевозок).

1.2. Водный транспорт

В рамках данного направления предлагаются мероприятия, перечисленные ниже.

- Реконструкция портов:
 - Порт Анадырь;
 - Порт Певек;
 - Порт Провидения;
 - Порт Эгвекино́т
 - Порт Беринговский. [9]
- Обеспечение круглогодичного использования морских портов при

условии ледокольного сопровождения.

1.3. Автодорожная сеть

Прирост протяжённости автомобильных дорог общего пользования регионального значения. Поскольку на вечной мерзлоте не возможно строительство дорог с твердым покрытием, там будут строиться дороги низшей, V категории, то есть их не заасфальтируют, и они пройдут по естественному грунту. Поверхность будут обрабатывать специальными добавками, связующими грунт и повышающими стойкость верхнего слоя. Ширина однополосной проезжей части будет составлять 4,5 метра. При этом ее оборудуют барьерными и снегозащитными ограждениями, сигнальными столбиками и дорожными знаками. Ограничение скорости – 60 км/ч. [2].

Второе направление развития региона, рассматриваемое в данной статье относится к развитию досуговой стороны жизни населения и повышению привлекательности региона у туристов со всей страны.

2. Развитие туризма в Чукотском АО

2.1. Горнолыжный туризм

Развитие инфраструктуры на горнолыжных курортах West Side (гора Святого Михаила), Эгвекино́тская горнолыжная база и Провиденская горнолыжная база [1].

В рамках данного направления предлагаются мероприятия, перечисленные ниже.

- Увеличить число автобусов по маршруту на базу из г.Анадыря;
- Снижение цен на поездки на автобусе до базы;
- Ремонт здания баз:
 - Кафе, прокат, туалеты, кабинки для переодевания;
 - Закупка прокатного снаряжения (сноуборды, лыжи, ботинки и т.д.);
 - Закупка снегоходов;
- Строительство мини-отеля для непродолжительного проживания вблизи горнолыжной базы;
- Маркетинговые мероприятия.

2.2. Этнотуризм

В рамках данного направления предлагаются мероприятия, перечисленные ниже.

- Реализация возможности очутиться в условиях жизни коренного населения Чукотки; формирование туристических центров (возможно искусственных), представляющих возможность очутиться в условиях жизни коренного населения.

- Оленеводство;
- Собачьи упряжки и др.

2.3. Изучение природных достопримечательностей

В округе открыто и изучено 3 месторождения минеральных теплоэнергетических вод: Чаплинское, Лоринское и Дежневское. Тепломинеральные источники Чукотки имеют медицинское значение – вода из них может быть использована для лечения травматических, кожных и желудочно-кишечных заболеваний [7].

В рамках предлагаемой стратегии предполагается строительство мини-отелей вблизи зон, посещаемых туристами:

- с. Новое Чаплино – горячие ключи;
- Сенявинские/ Новочаплинские термальные источники;
- оз. Майница – рыбалка, охота;
- мыс Обсервации – рыбалка, прогулки на снегоходах;
- мыс Шелагский (Чаунский район);
- о. Врангеля – заповедник ЮНЕСКО;
- мыс Дежнева [4].
- Снегоходные маршруты.

Рассмотренные в ходе исследования существующие федеральные и региональные программы развития Дальневосточного региона недостаточно подробно раскрывают сущность предлагаемых мероприятий. Необходимо более углубленное изучение существующих в регионах проблем и разработки путей их решения.

Более подробно был рассмотрен Чукотский автономный округ. В данном регионе произошли существенные улучшения во время деятельности Романа Абрамовича в качестве губернатора. Но этого не достаточно, чтобы оценивать условия жизни на Чукотке как благоприятные.

Необходимо совершенствование социальной инфраструктуры в регионе, включая медицину, образование и досуговые заведения. Кроме того, важной проблемой стоит транспортная инфраструктура региона. Поскольку на вечной мерзлоте невозможно строительство дорог с твердым покрытием, там предполагается строительство дорог низшей категории, то есть их не заасфальтируют, и они пройдут по естественному грунту. Важность развития по данному направлению обусловлена необходимостью безостановочной поставки продовольствия в регион, обеспечения мобильности жителей и доступностью месторождений полезных ископаемых, которые требуют освоения.

В данной работе также предложены мероприятия, позволяющие увеличить приток туристов в регион и увеличить количество заведений для развлечения местных жителей. К ним относятся различные виды туризма в регионе, включая этнотуризм, изучение природных достопримечательностей и горнолыжный туризм. Учитывая довольно продолжительный зимний период, за основное направление было взято развитие горнолыжного туризма.

Список литературы

1. Басов Е.К. Однажды на Чукотке // LiveJournal. [Электронный ресурс]. URL: <http://basov-chukotka.livejournal.com/73373.html> (дата обращения 09.01.2016)
2. Газета.ru. Дорога в вечную мерзлоту // [Электронный ресурс]. URL: <https://news.mail.ru/economics/7926239/> (дата обращения 07.01.2016).

3. Государственная программа «Развитие здравоохранения Чукотского автономного округа на 2014-2020 годы»: Утверждена Постановлением Правительства Чукотского автономного округа от 21 октября 2013 года № 412. [Электронный ресурс]. URL: http://чукотка.рф/documents/Gosudarstvennyye_programmy/ (дата обращения: 06.01.2016).
4. Куда поехать // Чукотка. Прекрасный и... Суровый край. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.chukotken.ru/?cat=105> (дата обращения 09.01.2016).
5. Политика – Перспективы развития Дальнего Востока. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gosnews.ru/analytics/politics/37> (дата обращения 05.01.2016).
6. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2009 N 2094-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_96571/ (дата обращения: 04.01.2016).
7. Региональная программа: Социально-экономическое развитие Чукотского автономного округа. [Электронный ресурс]. URL: <http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/FS-22/VII/Korin.pdf> (дата обращения 06.01.2016).
8. Транспортная инфраструктура Чукотского автономного округа. [Электронный ресурс]. URL: <http://federalbook.ru/files/Infrastruktura/Soderjaniye/III/Esykin.pdf> (дата обращения 8.01.2016).
9. Федеральное агентство морского и речного транспорта. Реестр морских портов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: http://www.morflot.ru/deyatelnost/morskoy_transport/reestr_mp.html (дата обращения 08.01.2016).
10. Чукотка. Есть ли жизнь после Абрамовича // Сетевое издание «РИА Новости». [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/analytics/20130702/947132840.html> (дата обращения 06.01.2016).
11. Чукотский автономный округ. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: http://чукотка.рф/power/municipalities/chukotsky_rn/ (дата обращения 06.01.2016).

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В ВОЕННОЕ ВРЕМЯ

Королев А.С.

студент 2 курса факультета «Менеджмент», РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Финансовая система СССР во время Великой Отечественной войны являлась одной из важнейших составляющих победы. В данной статье будут рассмотрены трудности военного времени, с которыми пришлось столкнуться финансовой системе СССР, а также задачи, которые ей предстояло решить. Также будет изучен такой интересный факт, как наличие заработной платы у военнослужащих. Результаты этих исследований позволят расширить понимание о том, что успех Красной армии на полях сражений был обеспечен не только наличием мощного вооружения, но и наличием грамотно выстроенной финансовой системы. Благодарю Филиппову Наталью Васильевну, доцента кафедры высшей математики РЭУ им Г.В.Плеханова, за руководство моей исследовательской работой.

Ключевые слова: военные расходы, материальное поощрение, инфляция, эмиссия, бюджетные доходы, мобилизация.

Финансовая система СССР претерпела очень масштабные изменения и преобразования за годы войны. В первую очередь перед военным финансистами стоял глобальный вопрос о перестроении структуры финансовой системы с мирного вектора развития на военный. Во время войны финансовая система СССР решала следующие задачи:

- перераспределение народного дохода страны с целью финансирования военных расходов путём мобилизации средств населения, его текущих доходов, а также довоенных накоплений;
- перераспределение материальных запасов и резервов в народном хозяйстве с целью финансирования тяжёлой промышленности и, в первую очередь, военного производства;
- осуществление денежного контроля за производством и распределением общественного продукта в соответствии с потребностями военного хозяйства.

Обратимся к данным об использовании национального дохода и производстве военной продукции, чтобы в полной мере оценить масштаб перестройки финансовой системы на военные рельсы. В 1940-ом году на оборону расходовалось 15% национального дохода, а в 1942-ом – 55%. В 1940-ом году доля военной продукции в промышленном производстве составила 26%, а в 1942-ом году – 68%. Продукция военной промышленности в 1942 г. превысила довоенный уровень на 86% [14, с. 72]. Общее снижение бюджетных доходов и при этом одновременный рост военных расходов привели к резкому сокращению средств, выделяемых на нужды других отраслей.

Война оказывала сильное давление на финансовую систему и бюджет СССР. Доходы государственного бюджета со 180 млрд. руб. в 1940-ом году уменьшились до 165 млрд. руб. в 1942-ом году, в том числе доходы от социалистического хозяйства уменьшились со 158 млрд. руб. до 108 млрд. руб., или с 87 до 65% [11, с. 166]. Для покрытия издержек советское государство прибегло к эмиссии денег, которая являлась источником финансирования.

За первые три года войны эмиссия денег в Советском Союзе увеличилась в 2,4 раза. Очевидно, что государству нужно было контролировать эмиссию денег, чтобы как можно сильнее сдерживать рост инфляции. В начале войны вышло постановление Совета народных комиссаров о блокировании вкладов населения в сберегательных кассах. Суть этого постановления заключалась в том, что выдача наличных денег со вкладов в сберегательные кассы ограничивалась с 23 июня 1941 года размером 200 руб. в месяц. Установленный порядок выдачи наличных денег со вкладов действовал до 1 января 1944 г. В этот период была введена карточная система продажи хлеба и других продовольственных товаров. Продажа товаров повседневного спроса и одежды производилась по талонам. Причем цены на основные потребительские товары не повышались.

Принятые меры не позволили случиться значительному росту денег в обращении, что оказало стабилизирующее влияние на оптовые цены. Для борьбы с инфляцией также применялись и другие меры. Например, во время войны трудящиеся не получали отпуска, а деньги за неиспользованные отпуска при этом перечислялись в сберегательные кассы на вклады трудящихся, но накопленные суммы можно было использовать только после войны. Также для ограничения эмиссии денег важное значение имели вкладные операции полевых учреждений Госбанка СССР [4, с. 76]. Работники этих учреждений должны были агитировать офицеров армии на хранение денег в по-

левых учреждениях Госбанка. Военнослужащим – вкладчикам этих полевых учреждений предоставлялось право на полное или частичное получение своих денежные вкладов как лично, так и через доверенных лиц в любом учреждении Государственного банка. Для этого военнослужащим требовалось предъявить единую вкладную книжку и документа, удостоверяющий личность получателя денег [3, с. 762].

Государство постоянно испытывало необходимость в деньгах, поэтому для увеличения бюджетных доходов и сокращения дефицита были введены два новых налога: военный налог и налог на одиноких и малосемейных граждан СССР. Более того, были повышены ставки сельхозналога и местных налогов, что также способствовало сдерживанию инфляции. Всего за годы войны было введено 10 дополнительных налогов, а население выплатило 137 млрд. рублей. [7, с. 41]. Государство также проводило активную политику по агитации населения на добровольную сдачу денежных средств в Фонд обороны страны. Государственные займы стали серьезным источником пополнения государственного бюджета. Бюджет от займов, размещаемых по подписке, составил 87,7 млрд руб. Все эти меры обеспечивали в период войны относительную стабильность государственных розничных цен, которые были установлены правительством ещё до войны. Однако совершенно другая ситуация с ценами наблюдалась на свободном колхозном рынке. Здесь в полной мере работали законы спроса и предложения. В городах индекс цен на колхозных рынках в 1943-ем году по сравнению с уровнем довоенного 1940-ого года увеличился на продукты растениеводства в 12,6 раза и на продукты животноводства – в 13,2 раза [2, с. 53]. Рост цен был напрямую связан с превышением спроса над предложением.

Важным условием, которое влияло на превышение спроса над предложением, являлось то, что произведенная продовольственная и непродовольственная продукция, которая изначально предназначалась для населения, направлялась теперь на обеспечение фронтовых нужд. Проблемы, связанные с ценами, касались не только продовольствия. Через несколько месяцев после начала войны финансисты обратили пристальное внимание на себестоимость военной продукции и впоследствии выяснили, что разброс цен у разных производителей неоправданно велик. Например, цены на бронелист для танка т-34 на разных предприятиях колебались от 700 до 1500 рублей. В результате в марте 1942-ого года государственный комитет создал специальную комиссию, которая должна была контролировать уровень цен в сфере военного производства. Так, если в 1941-ом году пистолет-пулемет Шпагина обходился в 500 руб., то в 1945-ом в 148 руб. пикирующий бомбардировщик в 1941-ом обходился в 420 тыс. руб., а в 1945-ом в 265 тыс. руб.

Многие полагают, что советский солдат воевал исключительно за идею, а его подвиги поощрялись только медалями. На самом деле, все военнослужащие Красной армии получали заработную плату. Более того, премии выдавались даже партизанам, например, за подрыв состава. Советская пропаганда старалась обходить вопросы о материальном поощрении солдат стороной, так как считалось, что советский солдат воюет не за деньги. Однако

премии были нормой. 19 августа 1941-ого года выходит приказ о вознаграждении летного состава сил Красной армии за успешно проведенную работу. Например, за сбитый истребитель платили 1000 рублей, за бомбардировщик – 1500 рублей, за штурмовик – 1300 рублей, за 10 сбитых самолетов – звание Героя Советского Союза. Самую большую премию за годы войны получил Михаил Борисов за потопленный корабль «Шлеизен». Его премия составила 10 тыс. рублей. Стоит также отметить, что зарплату выдавали даже в штрафных батальонах. Она составляла 8.5 рублей. Все премии и заработные платы перечислялись на сберегательные книжки Госбанка СССР. Накопленную сумму нельзя было снять со счета за раз. Государство ввело жесткие ограничения по съему денег, и разрешалось снимать лишь 100 рублей в месяц [1, с. 23]. Но при этом семьи военнослужащих могли получить всю сумму, которую солдат или офицер начислял в графу «по аттестату».

За годы войны Советском Союзу пришлось столкнуться не только с решением военных стратегических задач и проблем, но и с решением многих финансовых вопросов. Колоссальная важность работы военных финансистов подтверждается тем, что через финансовую службу Красной Армии обеспечивалось исполнение более 50% бюджета страны. Грамотно выстроенная финансовая политика СССР позволила на 3-ий год войны существенно снизить инфляционный рост, мобилизовать все необходимые ресурсы, существенно понизить себестоимость единиц боевой техники, что позволило получить количественное превосходство над немцами. Можно сделать вывод, что в годы Великой Отечественной войны по гитлеровской Германии был нанесен сильный удар не только мощью военной-промышленного комплекса, но и советским рублем.

Список литературы

1. Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Справедливый принцип прогрессивной шкалы по налогу на доходы // Финансы и кредит. 2015. № 43 (667). С. 15-25.
2. Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Налоги на конечное потребление в странах ОЭСР и России // Финансы и кредит. 2015. № 44 (668). С. 51-62.
3. Быканова О.А. Исследовательская деятельность в рамках обучения финансовой грамотности социально-ориентированной молодежи // Молодой ученый. 2015. №22. С. 760-762.
4. Ващекина И.В. Характерные черты и особенности развития платежных систем в России // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 2-1 (64). С. 75-77.
5. Голубцова Е.В. Повышение экономической эффективности экологических платежей в Российской Федерации // Евразийский союз ученых. 2015. №12-2 (21). С. 77-79.
6. Зверева А.О. Розничные торговые сети: специфика подготовки кадров // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2008. № 2. С. 64-65.
7. Косов М.Е. Развитие теории формирования реального валютного курса // Актуальные проблемы современной науки. 2008. №3 (42). С. 39-43.
8. Понкратов В.В. Укрепление доходной базы региональных и местных бюджетов в России – налоговые меры // Экономические науки. 2012. №90. С. 7-12.
9. Понкратов В.В. Горная рента в нефтедобывающей промышленности: экономическая сущность и инструменты изъятия // Вестник ИжГТУ им. М.Т. Калашникова. 2011. №1. С. 90-93.
10. Понкратов В.В. Налоговые инструменты изъятия природной ренты при добыче нефти и газа // Экономика. Налоги. Право. 2014. №3. С. 28-32.

11. Филиппова Н. В. О характеристике модифицированной модели распространения инновационных технологий в условиях рыночной экономики // Молодой ученый. 2010. №6. С. 165-168.
12. Чайковская Л.А., Мамрукова О.И. Налоговое регулирование как эффективное средство развития инновационной экономики // Вестник Международного института экономики и права. 2012. № 3(8) (8). С. 103-129.
13. Шихатов П.И. Международные стандарты финансовой отчетности в России // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 6. С. 13-15.
14. Kosov M.E., Akhmadeev R.G. Foreign experience of tax stimulation of innovative activity // В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 67-73.
15. Vashchekin A.N. The functional basis and features of business wholesale trade companies in Russia // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 2. С. 42-45.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ ПО УЧЕТУ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Крутова Т.Ю.

студентка 4 курса кафедры бухгалтерского учета,
Российский государственный аграрный университет –
МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

В статье обзор литературных источников по учету дебиторской задолженности рассмотрены мнения разных авторов на данную тему. О дебиторской задолженности писали многие отечественные ученые – экономисты. Тема учета расчетов с покупателями заказчиками является важной для любой организации.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, расчеты с покупателями и заказчиками, первичные документы.

Дебиторская задолженность относится к одному из важных и серьезных участков работы в бухгалтерии. Состояние дебиторской задолженности должно находиться в центре внимания главного бухгалтера, а так же руководителя предприятия.

Савицкая Г.В. рассматривает причины изменения дебиторской задолженности (неплатежеспособность покупателей, увеличение или уменьшение объема продаж и др.), как оценивается ее качество и ликвидность, рассматривается период оборачиваемости дебиторской задолженности.

Шеремет А.Д. раскрывает принципы учета и оценки дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность в основном возникает при расчете с покупателями и заказчиками, учет которого ведется на активно-пассивном 62 счете «Расчеты с покупателями и заказчиками». Для оперативного контроля над задолженностью открывается аналитический учет по каждому контрагенту. Автор поясняет в каких видах отчетности должна раскрываться информация по дебиторской задолженности.

Вопросами, касающимися дебиторской задолженности, занимались так же ученые РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева.

Н.Г. Белов, Л.И. Хоружий впервые освещают все теоретические и практические вопросы бухгалтерского (финансового) учета в сельском хозяйстве. Рассматривают учет расчетов с покупателями и заказчиками, который, по мнению авторов, должен обеспечивать следующее: контроль возникновения дебиторской задолженности в процессе реализации; контроль сроков и фактов погашения дебиторской задолженности; реальную оценку дебиторской задолженности и времени поступления денежных средств на предприятие. Авторы приводят типовые первичные документы по учету расчетов с покупателями и заказчиками в сфере АПК. Предлагают примеры субсчетов к 62 счету «Расчеты с покупателями и заказчиками», рассмотрен аналитический учет 62 счета.

Керимов В.Э. так же рассматривает расчеты с покупателями и заказчиками. Учет ведется на 62 счете, на котором отражаются суммы проданных товаров, авансы, предоплаты. Так же рассмотрено применение ведомости по 62 счету, которая представляет собой регистр бухгалтерского учета, совмещающий синтетический и аналитический учеты. Полученные в ведомости данные используются для контроля над состоянием дебиторской задолженности и составления сводной ведомости об остатках по счетам синтетического учета, необходимой для заполнения баланса и других форм бухгалтерской отчетности. Так же автор рассмотрел учет авансовых платежей, ведение аналитического учета по 62 счету.

Л.И. Хоружий и Р.Н. Расторгуева описывают бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками для сельскохозяйственных организаций. Приводят формы первичных документов по учету расчетов с покупателями: товарно – транспортная накладная, акт приема – сдачи выполненных работ, приемные квитанции, счета фактуры.

В настоящее время актуальным считается вопрос, касающийся перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Учет дебиторской задолженности не стал исключением.

Выручаева А.Е. рассматривает учет дебиторской задолженности по международным стандартам финансовой отчетности. Определяет дебиторскую задолженность как невыплаченные денежные средства от компаний, которым был поставлен товар, выполнены работы, оказаны услуги. Так же определяет случаи, когда возникает задолженность. Рассматривает порядок инвентаризации и оценки дебиторской задолженности.

Таким образом, изучив данные источники, можно сделать вывод о том, что представляет собой дебиторская задолженность, на каких счетах она учитывается и как отражается в бухгалтерской финансовой отчетности.

Список литературы

1. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: учебник / под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий. – М.: Эксмо, 2010. – 608 с.
2. Выручаева, А.Е. /Учет дебиторской задолженности по МСФО/ А.Е. Выручаева// Актуальная бухгалтерия – 2013. – № 3. URL: <http://www.ippnou.ru/print/013253/> (дата обращения 20.04.2016).

3. Керимов, В.Э. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / В.Э. Керимов. – М.: Дашков и К, 2014. – 584 с.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/ Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 607 с.
5. Хоружий Л.И., Выручаева А.Е. / Бухгалтерский учет и оценка экологически чистых биологических активов и сельскохозяйственной продукции / Л.И. Хоружий, А.Е. Выручаева // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. 2013. № 10. С.5/14.
6. Хоружий Л.И., Выручаева А.Е. Особенности бухгалтерского учета прав на программный продукт в организациях АПК / Л.И. Хоружий, А.Е. Выручаева // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве – 2014. – № 1. С. 37-43.
7. Хоружий Л.И., Р.Н. Расторгуева. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник/ Л.И. Хоружий, Р.Н. Расторгуева, Р.А. Алборов, Л.В. Постникова; Под ред. Л.И. Хоружий и Р.Н. Расторгуевой. – М.: КолосС, 2004. – 511 с.
8. Шеремет А.Д., Старовойтова Е.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник/ Под общ. ред. проф. А.Д. Шеремета. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 426 с.

ЗАВИСИМОСТЬ РАСХОДОВ НА ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ В ДАЛЬНЕМ СЛЕДОВАНИИ ОТ ОБЪЕМА ПЕРЕВОЗОК

Лантеева А.К.

студентка 2 курса магистратуры «Экономика фирмы и отраслевых рынков»,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается зависимость расходов на пассажирские перевозки в дальнем следовании в современных условиях функционирования железнодорожного транспорта. Полученные результаты корреляционно-регрессионного анализа могут быть использованы для планирования расходов на пассажирские перевозки в дальнем следовании.

Ключевые слова: расходы, пассажирские перевозки в дальнем следовании корреляционно-регрессионный анализ, коэффициент корреляции, уравнение регрессии.

Решение проблем управления расходами всегда имело большое значение для железнодорожного транспорта в связи со спецификой его деятельности, масштабами перевозочной работы и, соответственно, существенностью влияния на экономику в целом [4].

В настоящее время в связи с экономической ситуацией в России снижаются объемы пассажирских перевозок (размеры движения), обострилась конкуренция на рынке перевозок в дальнем следовании.

Поэтому в современных условиях функционирования расчет обоснованного уровня расходов, объективная калькуляция себестоимости и установление обоснованных тарифов на транспортные услуги имеют первостепенное значение для любой транспортной компании.

В связи с этим весьма актуальным является изучение зависимости от объема перевозок (размеров движения).

Поскольку местом возникновения затрат на пассажирские перевозки в дальнем следовании являются филиалы АО «ФПК», исследование зависимости расходов от объема работ (размеров движения) проводилось на примере одного из этих структурных подразделений пассажирского комплекса.

Для установления зависимости расходов на пассажирские перевозки в дальнейшем следовании от объема перевозок по кварталам за три года, был проведён корреляционно-регрессионный анализ, результаты которого представлены на рисунке 1.

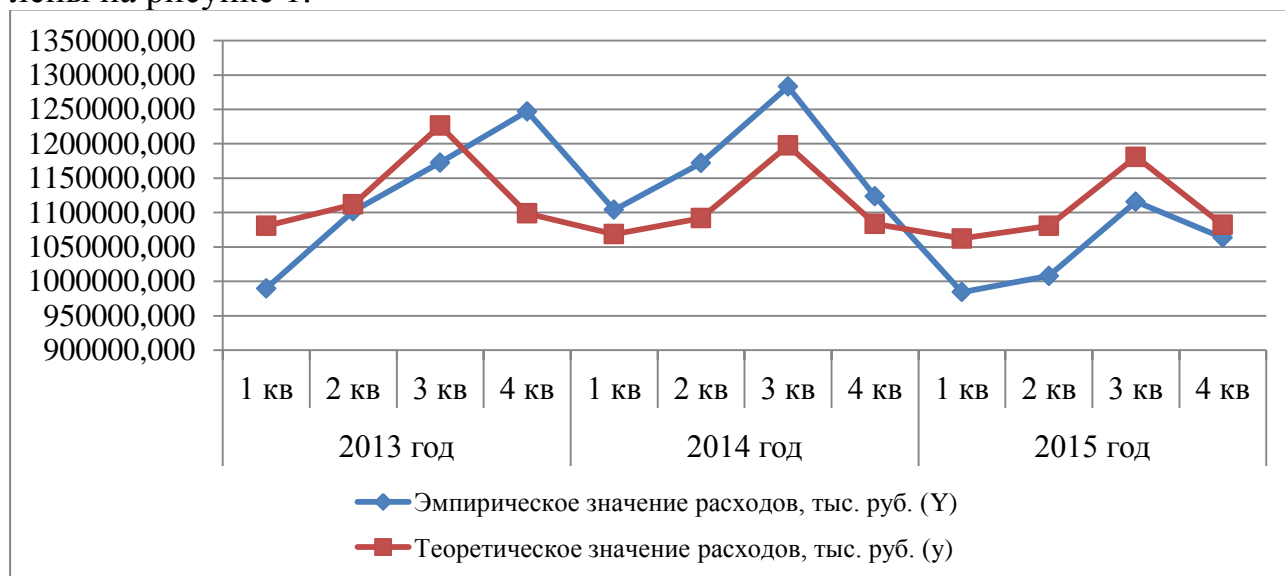


Рис. 1. Линейный график эмпирической и теоретической линии регрессии

Графическое изображение теоретических и эмпирических данных о расходах структурного подразделения пассажирского комплекса подтверждает, что зависимость между расходами и пассажирооборотом существует.

Поскольку расходы на пассажирские перевозки в дальнейшем следовании сгруппированы по экономическим элементам, далее анализ был углублен для выявления зависимости каждого элемента затрат от пассажирооборота.

Результаты корреляционно-регрессионного анализа и проверка адекватности уравнения регрессии на основе средней ошибки аппроксимации представлены в таблице.

Таблица

Результаты корреляционно-регрессионного анализа

Элемент затрат	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	Уравнение регрессии	Ошибка аппроксимации, %
Затраты на оплату труда	0,63	0,39	$72103,29 \cdot x + 332691998,00$	7,13
Отчисления на социальные нужды	0,71	0,51	$19513,74 \cdot x + 92462406,43$	5,26
Материальные затраты, в т. ч.	0,079	0,006	$-8490,008 \cdot x + 286119524,1$	15,39
материалы	0,24	0,06	$3655,86 \cdot x + 30884050,28$	17,64
топливо	0,66	0,44	$-6011,004 \cdot x + 20459646,43$	29,37
электроэнергия	0,65	0,42	$-2181,13 \cdot x + 8497201,59$	22,69
прочие материальные затраты	0,038	0,001	$-3953,73 \cdot x + 226278625,80$	18,59
Амортизация	0,59	0,35	$12803,18 \cdot x + 145122678,30$	4,38
Прочие затраты	0,86	0,74	$12683,53 \cdot x + 58122074,11$	3,65
Всего	0,58	0,34	$108,61 \cdot x + 914518,68$	5,83

Анализ результатов расчетов в таблице позволяет сделать вывод, что затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, расходы на топливо, электроэнергию и прочие затраты имеют с пассажирооборотом заметную связь.

Средняя ошибка аппроксимации составляет 5,83 % что не превышает 10 %, следовательно, полученное уравнение регрессии можно считать адекватным. Однако следует учитывать при прогнозировании, что значение расходов на пассажирские перевозки в дальнем следовании, рассчитанное по данному уравнению регрессии может отличаться от фактического в среднем на 5,83 %.

Список литературы

1. Статистика железнодорожного транспорта: учеб. для вузов ж.-д. трансп. / А. А. Вовк и др.; ред.: А. А. Вовк, А. А. Поликарпов. – М.: Учеб. -метод. центр по образованию на ж.-д. трансп., 2012. – 515 с.
2. Теория статистики: учеб. для экон. спец. вузов / Г. Л. Громько и др.; ред. Г. Л. Громько. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 475 с.
3. Экономика предприятий железнодорожного транспорта. Планирование и анализ производственно-хозяйственной деятельности. Том 2. Учебное пособие / Под ред. И.А. Костенец, Л.В. Шкуриной и др. – М.: Издательство «Перо», 2015. – 379 с.
4. Колядин Д.Г. Управление расходами транспортной компании в системе взаимодействия с владельцами инфраструктуры железных дорог <http://yandex.ru/clck/jsredir?from> (дата обращения 25.04.2016)

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Лихтинова М.А.

студентка специальности «Экономика и бухгалтерский учет»,
Филиал ФГБОУ ВО «КубГУ» в г. Тихорецке, Россия, г. Тихорецк

Статья посвящена изучению взаимосвязи и взаимозависимости в мировом хозяйстве общих и локальных, глобальных и национальных экономических интересов. Автор обращает внимание на то, что сложность и острота современных экономических проблем мирового хозяйства порождены несбалансированностью современной цивилизации, наличием разного уровня и характера в развитии производительных сил различных стран.

Ключевые слова: глобализация, мировое хозяйство, экономический и социальный прогресс, цивилизация, интернационализации производства.

Глобальные проблемы имеют общепланетарный характер, так как затрагивают жизненно важные вопросы всех стран и народов. При этом по ряду позиций они настолько обострены, находятся в таком критическом состоянии, что любое промедление их решения грозит неминуемой гибелью цивилизации или деградацией условий жизни людей. Следует учитывать, что глобальные проблемы для своего решения требуют громадных усилий всех государств, объединения воедино прогрессивных сил и народов, тесного взаимодействия политических, экономических и научно-технических возможностей.

В условиях интернационализации производства экономической и социальной прогресс все в большей степени зависят от глобальных проблем. Возникновение этих проблем – очевидное проявление глобализации мирового хозяйства, которая проходит в противоречивой, проблемной обстановке. В первом десятилетии XXI века они приобрели жизненное значение для судьбы цивилизации.

Глобальные проблемы – это всеобщие проблемы, которые по своим масштабам и значению, связаны с жизненными интересами народов всех стран, представляют угрозу жизни всего человечества и могут быть решены совместными действиями всех стран мира. К ним относятся: проблема мира и разоружения, экологическая, демографическая, энергетическая, сырьевая, продовольственная проблемы, преодоления бедности и отсталости [1].

Глобальные проблемы имеют ярко выраженный экономический аспект. Они влияют на структуру воспроизводства, на динамику экономических процессов, на поиски эффективных форм и методов управления.

Интернационализация хозяйственных и научно-технических связей привело к возрастанию глобальных проблем человеческой цивилизации. К ним относятся прежде всего проблемы военной угрозы, малоразвитость значительной части мира, продовольственный, энергетический и другие кризисы. Они оказывают воздействие на структуру мирового и национального воспроизводства, динамику экономических процессов.

Глобальные проблемы невозможно разрешить быстро на уровне отдельных стран. Необходим единый международный механизм их разрешения и регулирования, определения правовых и экономических норм. Большие надежды в разрешении глобальных проблем возлагаются на ООН, МВФ, ВТО, региональные и отраслевые организации, которые имеют большой опыт координации международных усилий, использования ресурсов, регулирования международных экономических усилий [2]. Вопросы положительного решения глобальных проблем упираются главным образом в ресурсное обеспечение программ, которые разрабатывают международные организации. По масштабам и комплексности задач, на первое место выдвигаются вопросы, с одной стороны, связанные с источниками ресурсов, возможностями их получения и использования, а с другой – организация экологически безопасного расширенного воспроизводства во всех странах мира.

Современный мировой экономический порядок длительное время воспринимался как сложный и хрупкий баланс различных сил и течений, неустойчивое равновесие центробежных и центростремительных тенденций. Но в последние десятилетия хозяйство в масштабе планеты все больше предстает как целостный организм с формирующимся единым механизмом функционирования. В противоборстве разноплановых и разнонаправленных процессов, в столкновении национальных интересов с глобальными вызовами современности, через многообразие хозяйственных структур и способов экономического воздействия пробивает себе дорогу тенденция к формированию новой, более высокой по уровню мировой экономической общности [3].

Обострение общих для всего человечества глобальных проблем (гонка

вооружений, угроза термоядерной катастрофы, гибель окружающей среды, прогрессирующее ухудшение условий жизни на обширных пространствах планеты, страшные болезни и т.д.) усиливают рост сознания необходимости согласованных действий по их решению. Считаем, что необратимый глобализм мировых экономических процессов, означает необходимость создания союза цивилизованных народов на базе общечеловеческих ценностей, совместной выработки оптимальных вариантов развития и сочетания интересов личности, общества, государства, высокой эффективности труда и качества жизни.

Список литературы

1. Молчанова Е.В. Духовное здоровье общества: к постановке проблемы исследования. / В сборнике: Фундаментальные и прикладные направления модернизации современного общества: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты. Материалы Международной научно-практической конференции. – Ч. 3 / Отв. ред. Н.Н. Панарина, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. – С. 98-99.

2. Молчанова Е.В., Молчанова Н.В. Гармонизация национальных стандартов Российской Федерации. / В сборнике: Фундаментальные и прикладные направления модернизации современного общества: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты. Материалы международной научно-практической конференции – Ч. 3 / Отв. ред. Н.Н. Панарина, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. С. 96-98.

3. Панарина Н.Н. Социальный феномен глобализации как результат человеческой деятельности. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2010. №11. С. 43-46.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ВНЕДРЕНИЮ АВТОНОМНОГО ТЕПЛИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ ДЛЯ РАЗРЕШЕНИЯ ВЫЯВЛЕННЫХ ПРОБЛЕМ ПРИ АНАЛИЗЕ РЕГИОНА

Лыков В.А.

студент кафедры «Менеджмент», Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

В статье был подробно рассмотрен Красноярский край, изучены его достоинства и недостатки с помощью SWOT-анализа, оценены конкурентные позиции края, выявлены проблемы. В статье предлагается создание бизнес-плана по внедрению автономного тепличного хозяйства с целью разрешения ряда проблем края и реализации предложений, приведенных в стратегиях развития. Бизнес-планирование в данном случае выступает как один из основных способов решения значимых региональных проблем.

Ключевые слова: Красноярский край, государственная программа, стратегия развития региона, бизнес-планирование, тепличное хозяйство, инновационные технологии.

Введение

Красноярский край – самый крупный субъект Федерации в составе Сибирского федерального округа не только по занимаемой площади, но и по всем важнейшим макроэкономическим показателям – численности населе-

ния, объемам валового регионального продукта (ВРП), промышленного производства, строительных работ и инвестициям в основной капитал. Среднедушевые показатели ВРП в Красноярском крае устойчиво превышают среднероссийские: в 2010 году это превышение составило более 40%. Еще более выраженным является преимущество региона по душевому производству валового регионального продукта над субъектами Федерации, расположенными на территории Сибирского федерального округа [10].

В период экономического подъема, который начал проявляться с начала нового тысячелетия, в Красноярском крае стали реализовываться масштабные инвестиционные проекты федерального уровня. По величине производимого ВРП в расчете на душу населения край значительно превосходит среднероссийские показатели и занимает 5 место в стране, то в рейтинге российских регионов по величине средней заработной платы и среднедушевых доходов населения он находится на 13 и 16 местах. При этом по величине средней заработной платы край находится выше среднероссийского уровня (108,3%), по среднедушевым доходам уступает средним показателям по стране (96,5%). Сложной является и демографическая ситуация в регионе, за последние 20 лет население Красноярского края сократилось на 10,5% (в целом по России – лишь на 3,7%) [9].

Определение ключевых проблем развития Красноярского края. методом SWOT-анализа для определения конкурентных преимуществ края, слабых сторон, угроз и возможностей

Конкурентные позиции Красноярского края определяются сочетанием его сильных и слабых сторон, возможностей и угроз развития с помощью SWOT-анализа:

Сильные стороны Красноярского края связаны с его уникальным экономико-географическим положением и большими резервами территорий, свободных для развития бизнеса и проживания населения; с исключительно богатым природно-ресурсным потенциалом; с развитыми топливно-энергетическим комплексом и транспортной инфраструктурой центральных и южных районов.

Слабые стороны региона обусловлены деиндустриализацией районов Красноярского края в зоне сплошного хозяйственного освоения, примыкающей к Транссибирской магистрали; высоким уровнем монополизации в отраслях специализации; удаленностью от мировых рынков сбыта; низкой транспортно-коммуникационной освоенностью северных районов края; низкой долей производств глубокой переработки продукции; недостаточным уровнем развития инновационного предпринимательства; недостатком трудовых ресурсов [3].

Главные возможности развития Красноярского края связаны с изменением преимущественно сырьевой направленности экономики региона в сторону индустриального развития. Эти возможности могут быть реализованы путем развития базовых сырьевых отраслей экономики края, не только обеспечивающих сырьем новый перерабатывающий сектор, но и формирую-

щих спрос на продукцию обрабатывающих отраслей, в частности машиностроения.

Основные угрозы для развития Красноярского края могут быть связаны с неустойчивой конъюнктурой на мировых рынках цветных металлов и углеводородов; с ростом стоимости инвестиционных ресурсов и цен на продукцию и услуги естественных монополий; с сохранением инфраструктурных ограничений; с недостаточной эффективностью федеральных мер по стимулированию развития на территории регионов Сибири глубокой переработки добываемого сырья и производства продукции с высокой добавленной стоимостью; с ужесточением конкуренции со стороны Китая на рынках продукции первого передела [6].

В результате изучения Красноярского края, выявления его особенностей и недостатков, анализа текущей ситуации, сложившейся в регионе, и разработанных правительством стратегий по развитию региона, были выявлены следующие проблемы и предложены способы их разрешения:

1. Экологические (загрязнение воздуха выбросами промышленных предприятий, загрязнение водоемов и территорий). Необходимо произвести модернизацию заводов, установить современное оборудование, снижающее количество опасных и вредных выбросов, внедрить такие технологии, которые смогут повысить эффективность использования всех материалов и сырьевых компонентов при производстве, усовершенствовать инфраструктуру.

2. Огромное множество крупных предприятий пришло в упадок, поэтому необходимо произвести модернизацию всех промышленных предприятий.

3. Низкая степень развитости инфраструктуры и высокий уровень ее концентрации в юге края. Это приводит к снижению использования всего минерально-сырьевого потенциала региона. Для решения ряда проблем необходимо предложить для рассмотрения программу по развитию Нижнего Приангарья, достроить Богучанскую ГЭС, построить заводы и предприятия – потребителей энергии. Развить необходимо также деревообрабатывающую промышленность.

4. Отставание в развитии северной части региона от южной, что обуславливает наличие дисбаланса в уровне урбанизации, качестве жизни соответствующих частей региона.

5. Также необходимо обратить внимание на сельскохозяйственную отрасль региона, которая, в свою очередь, отстает по развитию от тяжелой промышленности. В крае имеются большие возможности в силу расположения почти во всех природных зонах территории, что позволяет развивать локальные с/х кластеры. Более того, это создаст новые рабочие места, что снизит общий уровень безработицы в крае [9].

Разработка бизнес-плана по внедрению автономного тепличного хозяйства с использованием инновационных технологий

Агропромышленный комплекс относится к числу приоритетных отраслей народного хозяйства. Государство разрабатывает программы, направленные на поддержку сельскохозяйственных производителей. Банки предостав-

ляют кредитные средства сельхозпроизводителям на более выгодных условиях. К тому же можно получить обратно часть уплаченных процентов за счет средств, выделяемых из бюджета. Все эти мероприятия проводятся с целью развития сельского хозяйства в стране, а также для роста его популярности среди предприятий малого и среднего бизнеса.

Потребность в свежих и качественных продуктах испытывают и розничные сети, и заведения организации питания. Постоянно работающее тепличное хозяйство даст возможность иметь немалый доход круглый год. Прибыльность высокая, окупаемость короткая, рентабельность хорошая, и это еще не все выгоды, которые даст тепличное хозяйство.

Разрабатываемый комплекс будет располагаться на земельном участке площадью 3 га в Эвенкийском АО в поселке Тура, с целью снизить дисбаланс в степени развития северной и южной частей Красноярского края.

Предложенное географическое размещение как раз занимает пограничное положение между развитым югом и отстающим севером. Предлагается выпуск свежей, высококачественной, конкурентоспособной продукции на рынок, в котором наблюдается острый дефицит качественных свежих овощей. Так как в регионе нет большого количества конкурентов, это позволит в сжатые сроки выйти на высокий объем реализации. Современное высокотехнологичное оборудование позволит собирать большое количество урожая с относительно малой площади.

Постройка такого тепличного комплекса обеспечит работой 50 человек, а также увеличит долю агропромышленного комплекса в общем ВВП.

Цель бизнес-плана: обоснование прибыльности и рентабельности производства овощей и зелени в закрытом грунте при использовании высвобожденной тепловой энергии при перекачке газа, своевременности и полноты возврата привлекаемых средств за счет прибыли от производственной и реализационной деятельности крестьянского хозяйства.

Описание продукции: огурцы, помидоры, редис, лук, капуста, салат, зелень и др. Внедрение новых передовых технологий выращивания овощей позволяет обеспечить высокую урожайность и высокое качество продукции.

Особенность представленной технологии выращивания качественных овощей и зелени заключается в применении технологии автономного энергосбережения.

Производственный план

В состав производственного комплекса входит блок теплиц площадью 2 га (114 теплиц по 175,5 м²).

В состав блока зимних почвенных теплиц площадью 2 га входят:

- многопролетные теплицы (шесть теплиц с выделением в одной из них рассадного отделения 0,2га) с соединительным коридором;
- производственно-бытовые и вспомогательные помещения;
- энергетический узел.

Отопление теплиц запроектировано тремя самостоятельными системами: кровельного, надпочвенного и подпочвенного обогрева.

В целях экономии тепла в теплицах предусмотрено устройство теплозащитного экрана для уменьшения теплопотерь через кровлю. По периметру теплицы для этой же цели предусмотрено устройство второго съемного пленочного ограждения [7].

Необходимое оборудование:

1. Конструкции теплиц + служебное помещение +стекло
2. Одинарная установка зашторивания
3. Система отопления
4. Холодильная камера
5. Системы полива
6. Обратная система / система выращивания
7. Установка освещения
8. Дизельный генератор
9. Электрооборудование
10. Компьютерное оборудование
11. Линия сортировки томатов, огурцов
12. Баки для хранения дождевой воды
13. Опрыскивательные установки
14. Тележки для сбора урожая
15. Газогенераторы

Организационная часть

Организационная форма – крестьянское фермерское хозяйство.

Численность персонала – 50 чел., определена исходя из функциональной целесообразности и численности работников. В состав коллектива предприятия будут включены: директор, зам. директора по финансовым вопросам, 2 агронома, энергетик, инженер, основные рабочие – 32, обслуживающий персонал – 12.

Фонд оплаты труда за год составит **20748000 рублей**:

- Директор КФХ – 1248000 рублей;
- Заместитель директора по финансовым вопросам – 780000 рублей;
- Инженерно-технические работники – 2496000 рублей;
- Основные рабочие – 12480000 рублей;
- Обслуживающий персонал – 3744000 рублей.

Финансовая часть

Рассчитаем сумму, необходимую на приобретение оборудования. Теплицы предлагается закупать у компании «Воля», Московская область, г. Дубна.

Средний срок службы оборудования 10 лет [9].

Ежегодные амортизационные отчисления на технологическое оборудование составят 10% от первоначальной стоимости.

Затраты на приобретение технологического оборудования составят **25406940 рублей**:

- Теплица «Фермер-7,5» – 21362460 рублей;
- Система капельного полива на грунтах в теплице – 1584000 рублей;
- Система верхнего увлажнения и охлаждения воздуха в теплице – 1108800 рублей;

- Автоматизированная система подкормки CO₂ – 982080 рублей;
- Комплект датчиков и контроллер для измерения температуры и влажности воздуха в теплице – 369600 рублей.

В соответствии с программой Минсельхозразвития РФ «Развитие тепличного овощеводства и садоводства до 2020г.» компания имеет право возместить 20% от стоимости тепличного оборудования. Таким образом «реальные» затраты на приобретение теплиц и оборудования составят – **20325552** руб. [9].

Затраты на приобретение и установку газоперекачивающего блочно-контейнерного агрегата ГПА-Ц-16 составят **9000000** рублей [8].

Расходы на технологические нужды за год составят 1610000 рублей:

- Электроэнергия – 950000 рублей;
- Теплоснабжение – 300000 рублей;
- Водоснабжение – 360000 рублей.

Прогнозируемые ежегодные эксплуатационные расходы составят **25943000** рублей:

- ФОТ – 20748000 рублей;
- Приобретение семян – 40000 рублей;
- Приобретение ядохимикатов и удобрения – 1500000 рублей;
- ГСМ – 1560000 рублей;
- Спецодежда, ИХП – 275000 рублей;
- Расходы на технологические нужды – 1610000 рублей;
- Аренда сельскохозяйственных земель – 60000 рублей;
- Прочие расходы – 150000 рублей.

Прогнозируемый доход от реализации продукции за 1-й год реализации проекта должен составить **57775000** рублей

Таблица

Расчет чистой прибыли 1-го года реализации проекта

№п/п	Показатель	Значение, млн.руб
1	Выручка от реализации продукции	57,78
2	Расходы на приобретение и установку оборудования	29,33
3	Ежегодные эксплуатационные расходы	25,94
4	Амортизация	2,93
5	Налоговые отчисления	11,56
6	Чистая прибыль	46,22
7	Чистый убыток	11,98

С учетом первоначальных инвестиций и доходов от реализации продукции, получим:

1-й год реализации проекта – убыток 11,98 млн.руб;

Таким образом, **срок окупаемости реализации проекта составит не-много более года (приблизительно 1 год 3 месяца).**

Заключение

В данной статье была проведена работа по разработке практического решения выявленных при анализе Красноярского края проблем в виде бизнес-плана по внедрению тепличного хозяйства. Расчеты показали, что срок

окупаемости, составляющий 1 год и 3 месяца, является очень конкурентоспособным и доказывает обоснованность и практическую реализуемость данного предложения. Разрабатываемое тепличное хозяйство сможет разрешить поставленные задачи, а именно:

- Улучшить положение агропромышленного комплекса;
- Реализовать основные идеи рассмотренных государственных стратегий по развитию Красноярского края;
- Снизить дисбаланс в развитии между южной и северной частями региона;
- Обеспечить работой 50 человек;
- Обеспечить овощами отечественного производства Красноярский край и близлежащие регионы;
- Использовать современные инновационные технологии в тепличном хозяйстве.

Потенциал Красноярского края очень высокий и объясняется наличием огромного количества природных ресурсов, уникальным географическим расположением во всех природных зонах. Являясь по большей части промышленной зоной, регион имеет положительный вектор развития и сельскохозяйственной промышленности, поэтому реализация разработанного бизнес-плана является достаточно актуальной в настоящее время.

Список литературы

1. Гумеров, Р. О реализации национальных интересов в агропромышленном комплексе в условиях кризиса // Российский экономический журнал. 2009. N3. С.17-24.
2. Дашичев В.И. Какая модель общественного развития нужна России? // Социально-гуманитарные знания. 2008. N2. С. 3-27.
3. Джафаров Т.А., Мордвинов С.В. Проблемы экономики Красноярского края и их решение // Экономические науки. 2012. С. 130-146.
4. Исянов, Р. Аграрный сектор в рыночной экономике // Вопросы экономики. 2014. N12. С.139-144.
5. Кара-Мурза С. Г. Императив перехода к инновационному развитию: состояние на старте // Социально-гуманитарные знания. 2014. N2. С. 28-42.
6. Курцев, И. Модернизация АПК Сибири: опыт прошлого и возможности // Экономист. 2010. N3. С. 84-89.
7. Официальный сайт агропромышленных технологий. Режим доступа: <http://agroinvestor.ru/> (дата обращения 03.12.2015)
8. Официальный сайт компании ООО «Воля». Режим доступа: <http://теплицы-дубна.рф/> (дата обращения 11.12.2015)
9. Официальный сайт Красноярского края. Режим доступа: <http://krskstate.ru/> (дата обращения 16.10.2015)
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://gks.ru/> (дата обращения 27.11.2015)
11. Толстолуцкая Ю.В. Проблемы сельского рынка Красноярского края. Пути преодоления кризиса // Духовно-исторические чтения. Вып. N11: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. Красноярск, 2013. С. 191-195.

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Мамченко А.Е.

студент 4 курса гр.81, кафедра бухгалтерский учет, анализ и аудит,
Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Лебедева Н.Ю.

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассматривается анализ формирования собственного капитала на примере организации. В настоящее время деятельность организаций является предметом внимания для большинства участников рыночных отношений, которые заинтересованы в результатах его деятельности. Для того, чтобы понять как функционирует предприятие необходимо уметь правильно провести анализ его финансового состояния. Исходными данными для анализа являются реальные условия хозяйственной деятельности, наличие собственного капитала и заемных средств в ПАО «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону».

Ключевые слова: собственный капитал, уставный капитал, финансовая устойчивость организации.

В международной практике учета собственный капитал рассматривается как капитал, вложенный акционерами (совладельцами предприятия), который состоит из акционерного капитала и нераспределенной прибыли как результата эффективной работы предприятия.

Отечественная практика рассматривает собственный капитал как систему различных по экономическому содержанию и использованию источников финансовых средств: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль.

Анализ формирования собственного капитала организации имеет очень важное значение, так как акционеры должны четко осознавать за счет каких ресурсов сформирован капитал. Можно сказать, что собственный капитал – это визитная карточка предприятия. Ведь именно по его величине судят о солидности предприятия. Капитал является экономическим ресурсом необходимым для осуществления финансово- хозяйственной деятельности предприятия [6].

Понятие собственного капитала

Капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли. Капитал – это источники средств организации, способные принести доход.

Капитал – основной показатель рыночной стоимости организации. Прежде всего, это относится к собственному капиталу, который определяет объем чистых активов и в то же время характеризует параметры привлечения заемного капитала, который в дальнейшем способен принести дополнительную прибыль.

К собственным источникам формирования финансовых ресурсов относят:

- уставный капитал;

- добавочный капитал;
- прибыль.

Уставный капитал – это первоначальные вложения, которые внесены в баланс предприятия в момент создания в виде вкладов. Основной целью УК является получение прибыли. Уставный капитал зафиксирован в учредительных документах организации и составляет основу собственного капитала. Учредители могут вносить свои вклады в УК в виде денежных средств, имущественной форме, либо нематериальных активов. Величина УК объявляется при регистрации организации [5].

Добавочный капитал – это капитал, благодаря которому происходит увеличение УК, формируемый за счет бюджетных средств, целевого финансирования, переоценке ценностей организации, безвозмездно полученного имущества и денежных средств от юридических и физических лиц и т.д.

Прибыль – это финансовый показатель, характеризует результат деятельности организации, полученный за отчетный период. Прибыль образуется только в случае превышения доходов над расходами. Из полученной прибыли в организации образуются: резервный фонд и фонд накопления.

Резервный фонд – это фонд, который был сформирован за счет нераспределенной прибыли предприятия, при выкупе собственных акций, списания убытков. Размер резервной части собственного капитала определяется учредительными документами организации. Законодательством РФ устанавливается минимальный размер отчислений прибыли в резервный фонд.

Фонд накопления – фонд, который образуется для развития производства за счет отчислений от прибыли.

Организация учета собственного капитала организации

Собственный капитал организации формируется из суммы уставного, добавочного капитала и нераспределенной прибыли и образует собственные средства организации.

Основные задачи учета собственного капитала [7]:

- 1) Обеспечение учетными данными и обобщение информации о составе и движении капитала;
- 2) Контроль за правильным и законным формированием;
- 3) Своевременное, полное и правильное отображение размера всех изменений;
- 4) Контроль над рациональным распределением прибыли по всем фондам;
- 5) Правильное отображение в регистрах учета и отчетности операций.

В данной работе объектом исследования является ПАО «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону». Для того, что рассмотреть собственный капитал данной организации, сначала разберем, как сформировался ее уставный капитал. Как говорилось ранее, УК -это первоначальные вложения, которые внесены в баланс предприятия в момент создания в виде вкладов.

Основным видом деятельности компании является Распределение газообразного топлива. Также «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону» работает еще по 18 направлениям. Размер уставного капитала 284 216 000 руб.

Организация насчитывает 48 филиалов и 13 дочерних компаний. Имеет 52 лицензии. Основным заказчиком является ГБУ РО "Ростоблгазификация".

Учет собственного капитала в организации ПАО «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону» осуществляется в соответствии с «Планом счетов бухгалтерского учета и инструкцией к его применению, утвержденным приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н (в редакции от 2014).

Структура собственного капитала экономического субъекта за 2013-2015 гг. (табл. 1).

Таблица 1

**Структура собственного капитала экономического субъекта
за ряд лет (в млн. рублей) [2]**

№ п/п	Составные элементы собственного капитала	2013	2014	2015	Изменения за 2013/2015
1	Уставный капитал	284 216	284 216	284 216	-
2	Резервный капитал	14211	14211	14211	-
3	Добавочный капитал	2078070	2046417	2038574	-39496
4	Нераспределенная прибыль	5981609	7157410	8250822	+2269213
5	Собственные акции выкупленные у акционеров	-	-	-	-
Итого:		100%	100%	100%	+2229717

Из данной таблицы можно сделать вывод, анализируемая организация обладает стабильным собственным капиталом, постоянно увеличивающим свои размеры. Наибольший удельный вес в структуре собственного капитала приходится на нераспределенную прибыль и на протяжении анализируемых лет идет постоянный прирост.

Данная организация имеет длинный список учредителей, совокупность вкладов (акций) которых и формирует уставный капитал.

Учредители и их обязанности формировать уставный капитал экономического субъекта (табл. 2).

Таблица 2

**Учредители и их обязанности формировать уставный капитал
экономического субъекта [3][4]**

№ п/п	Акционеры	Количество акций		Всего	Доля участия в уставном капитале, %
		Обыкновенные	Привилегированные		
1	Юр. Лица	118818	18285	137103	96,48
	В том числе:				
	ОАО «Газпром»	32040	0	32040	22,55
	ОАО «Газпром газораспределение»	70961	6257	77218	54,34
	Муниципальные образования Ростовской области	10844	0	10844	7,63
	Другие юр.лица	4973	12028	17001	11,96
2	Физ. лица	1428	3577	17001	11,96

Данная таблица наглядно показывает порядок формирования УК всеми акционерами. Большую долю уставного капитала организации занимают юридические лица.

В целях благоприятного взаимоотношения с учредителями (акционерами) анализируемая организация уделяет особое внимание некоторым пунктам:

1) Обязательное раскрытие информации

В него входят следующие пункты:

- Годовой отчет
- Ежеквартальные отчеты
- Сообщения о существенных фактах
- Отчет руководства на основе МСФО
- Иная информация

2) Добровольное раскрытие информации

В бухгалтерском учете операции по формированию собственного капитала имеют следующий вид [1]:

Дт75 «Расчеты с учредителями» Кт80 «Учет образования и использования УК» – принят к учету уставный капитал;

Дт08, 10, 51 Кт75- приняты в качестве вклада в УК деньги и имущество;

Дт83 «Добавочный капитал» Кт80 – увеличение уставного капитала за счет добавочного капитала;

Дт84 Кт80 – увеличение уставного капитала за счет нераспределенной прибыли;

Дт75.1 Кт80 – увеличение уставного капитала за счет взносов учредителей.

Заключение

Собственный капитал является финансовой основой предприятия, а знание как правильно им управлять – это залог предстоящего развития его финансовой устойчивости, следовательно, получение ожидаемой прибыли от деятельности фирмы.

Анализ источников формирования и размещения капитала имеет очень существенное значение при изучении исходных условий функционирования предприятия и оценке его финансовой устойчивости.

Проанализировав финансовую деятельность ПАО «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону» было выявлено, что данное предприятие является финансово устойчивым. По итогам финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону» стоимость основных средств выросла более чем на 1 млрд. тыс. рублей.

Основной перспективой развития общества является обеспечение положительной динамики ключевых показателей эффективности, консолидация и экономически обоснованное увеличение имущества организации. Рентабельность капитала за анализируемые годы с 2013-2015 выросла на 12%, так как происходит постоянный прирост собственного капитала.

В целях оптимизации капитала организации стоит провести следующие мероприятия:

1) увеличение уставного капитала общества с целью повышения гарантий его финансовой деятельности;

2) создание большего резервного фонда.

В заключение можно сделать вывод, что ПАО «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону» всегда будет на плаву, так как, во-первых, она слабо подвержена риску изменения курса валют, так как общество не имеет вложений в иностранные компании, следовательно, его ликвидность, источники финансирования мало зависят от постоянных изменений валютного курса (рост курса доллара). Во-вторых, у организации нет недостатка собственных источников финансирования и в-третьих, общество не имеет просроченной задолженности по налогам и сборам в бюджеты всех уровней.

ПАО «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону» – это стабильной и сильная компания, которая является монополией рынка газообразного топлива нашей страны и является крупнейшей газовой компанией мира, на примере которой можно изучать каким образом должны функционировать организации и формироваться собственный капитал.

Список литературы

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/fd05066bbb0a451cf5dc95b2af35808cbef2509e/
2. Годовой отчет ОАО «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону»
<http://www.rostovoblغاز.ru/uploads/files/files-CSNUPWRxS.pdf>
3. Отчет об изменениях капитала за 2015
<http://www.rostovoblغاز.ru/uploads/files/filesXXn5IXwVSV.pdf>
4. Отчет об изменениях капитала за 2014
<http://www.rostovoblغاز.ru/uploads/files/files-DSMT4eTlrd.pdf>
5. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. 5 – изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2007. – 368 с.
6. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с
7. Учет собственного капитала организации / Л. К. Никандрова, К. Л. Никандров // Все для бухгалтера. – 2007. – N 17. – С. 10-15.
8. Лебедева Н.Ю., Демидова Ю. А. Анализ теории и методологии бухгалтерского учета//Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Том 3 №3-4. – Ростов-на-Дону: ИП Беспмятнов С.В., 2015 – 231 с.
9. Курманова А.Х. Бухгалтерская финансовая отчетность. – 2015.-372с.

СОВРЕМЕННЫЕ РИСКИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Маслова Ю.Т.

студентка, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Калужский филиал, Россия, г. Калуга

Анохина Л.В.

доцент кафедры финансового менеджмента, зав. лабораторией проектных технологий, к.э.н, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Калужский филиал, Россия, г. Калуга

В статье рассматриваются наиболее вероятные риски финансового рынка на современном этапе его функционирования. Проводится анализ и выявление критических точек

инвестиционного развития. Определяются направления совершенствования комплексной программы по активизации инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: риск, хеджирование, инвестиции, иностранные инвестиции.

Риск присущ любой форме деятельности. Это объясняется множеством существующих факторов и условий, которые влияют на исход принимаемых вами решений. Деятельность на финансовом рынке также сопряжена с множеством рисков. Под риском на финансовом рынке понимается вероятность возникновения отрицательных условий, которые ведут к уменьшению ожидаемого дохода или же к потере капитала.

Основные риски финансового рынка связаны со следующими факторами: во-первых, стагнация рынка акций из-за остановки роста цен на энергоносители; во-вторых, риски оттока иностранного капитала; девальвация рубля; в-третьих, опережающий рост внешних заимствований банков и нефинансового сектора; в-четвертых, рост объемов торгов на срочном рынке при недостаточном уровне обеспеченности сделок; нарастание рисков на рынке РЕПО и др. [1, с.101].

По оценкам ведущих финансовых экспертов новые риски поджидают мировые финансовые рынки и в 2016 году. Рассмотрим некоторые из них.

1. Сильный доллар. Слабый доллар служит попутным ветром для американского экспорта, делая товары американского производства дешевле для зарубежных потребителей. Примерно в середине 2014 года, за несколько месяцев до того, как Федеральная резервная система США прекратила свою денежно-кредитную экспансию, доллар начал укрепляться. Как только доллар укрепился, крупные американские компании, которые получают значительную часть доходов за рубежом, столкнулись со снижением прибыли. Начиная с третьего квартала 2014 года и на протяжении первого 2015, американские корпоративные доходы упали на 20 %.

2. Федеральная резервная система, процентные ставки и доллар. Если США переполнит мир долларами, это может привести к их избытку, тем самым вызывая его падение. Процентные ставки являются еще одним фактором, который влияет на стоимость валюты. Например, когда Федеральная резервная система повышает процентные ставки, доллар становится более привлекательным, что увеличивает спрос и вызывает его рост. В конце 2015 года ФРС повысила краткосрочную процентную ставку впервые почти за десять лет. Если ФРС продолжит повышать ставки, это будет иметь подавляющее воздействие на экономику и в конечном итоге приведет к дальнейшему укреплению доллара.

3. Цены на нефть и энергетический сектор. После пика в июле 2014 года, цены на нефть начали падать. Несмотря на то что дешевая нефть и снижает цены на бензин, падение цен на нефть все равно наносит удар по энергетическому сектору и смежным отраслям промышленности. Падение цен

нефти привело к увеличению количества банкротств, неуплатам кредитных задолженностей и числу безработных.

4. Инфляция / дефляция. Инфляция возникает, когда цены растут, и наоборот, дефляция это длительный период падения цен, который может быть разрушительным для экономики. ФРС установила целевой показатель инфляции в 2,0%. Во второй половине ноября 2015 года инфляция составила 0,5% для последних 12 месяцев, что является значительно ниже целевого уровня ФРС. Укрепление доллара также удерживает инфляцию на низком уровне, так как много потребляемой продукции идет на импорт [2, с.77]. Ситуация напоминает сказку о трех медведях. Слишком высокая инфляция подрывает потребление, а слишком низкая может привести к дефляции.

5. Фондовый риск: Индекс VIX. Индекс VIX на самом деле не является риском как таковым, а мерой фондового риска. Индекс VIX, или индекс волатильности, измеряет ожидаемый риск на фондовом рынке в течение последующих 30 дней. Когда индекс VIX поднимается, акции имеют очень сильную тенденцию к падению и наоборот. Например, VIX достиг небывалого максимума 80.86 во время финансового кризиса 2008 года. Долгосрочное среднее значение VIX составляет 19.40. На момент написания статьи VIX составляет 23.21. Хотя текущее значение и слегка повышено, нынешний уровень индекса VIX не является большой проблемой. Тем не менее, это может быстро поменяться.

В мире всегда существуют риски. Что следует делать инвесторам с укреплением их появлением. Это зависит от временного горизонта и готовности принять риск. Если вы решили инвестировать в иностранные рынки, не забудьте о хеджировании валютных рисков. Словом финансовые рынки в 2016 году будут выглядеть также как и в 2015, но с небольшими отклонениями.

Список литературы

1. Анохина Л.В. Перспективные стратегические изменения государственного регулирования в сфере инвестирования промышленных предприятий в регионе – Вестник Поволжской академии государственной службы. – 2012.- №4 (33). С. 96-103.
2. Маслова Ю.Т. Способы повышения инвестиционной активности в современных условиях // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции. – 2015. – № 7, часть VII. – С. 76-78.
3. Чернышенко Н.С. Роли и перспективы развития финансового менеджмента в коммерческой организации // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции. – 2015. – № 7, часть VII. – С. 132-134.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПЕРМСКОМ КРАЕ

Меньщикова А.Ф.

доцент кафедры организации производства и предпринимательства в АПК,
ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, Россия, г. Пермь

Носкова Е.М.

доцент кафедры финансов, кредита и биржевого дела, канд. экон. наук,
ФГБОУ ВПО ПГНИУ, Россия, г. Пермь

Юшкова М.К.

доцент кафедры организации производства и предпринимательства в АПК,
канд. экон. наук, ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, Россия, г. Пермь

В настоящей статье проанализированы возможности развития фермерского производства. Определены основные условия и направления эффективного производства сельскохозяйственной продукции на основе имеющегося ресурсного потенциала фермерских хозяйств.

Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства, фермерский уклад, фермерский сектор, технические средства, землепользование, отрасли производства, ресурсный потенциал.

Результатом кардинального реформирования аграрных отношений в России в начале 90-х годов следует считать попытку создания индивидуальной организационно-правовой формы сельхозпроизводства – крестьянского (фермерского) хозяйства, основанного на принципах экономической самостоятельности и частной собственности на средства производства и произведенную продукцию.

Крестьянские (фермерские) хозяйства, заняли определенную нишу в многоукладном сельскохозяйственном производстве и заявили о себе как о стабильно существующей форме хозяйствования. По данным Статистического регистра хозяйствующих субъектов Росстата на начало 2014 г. в стране насчитывалось 223182 фермерских хозяйства, в том числе 47252 крестьянских (фермерских) хозяйства, 120368 глав крестьянских (фермерских) хозяйств и 55562 индивидуальных предпринимателя. На долю фермерского уклада в 2013 г. приходилось 10,2% объема произведенной в стране сельскохозяйственной продукции. Структура индивидуальных предприятий включает: 1) малые предприятия – 42,7%; 2) коммерческие, не относящиеся к малому и среднему предпринимательству – 10,6%; 3) средние предприятия – 15%; 4) микропредприятия – 30%; 5) не коммерческие организации – 1,7%.

**Динамика структуры производства основных видов
сельскохозяйственного производства, % [1, 3]**

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
<i>Крестьянские – фермерские хозяйства</i>					
<i>Зерно</i> (в весе после доработки)					
Россия	21,9	22,1	22,2	24,6	
Пермский край	3,9	4,2	5,4	5,4	7,0
<i>Картофель</i>					
Россия	5,5	7,4	8,0	6,8	
Пермский край	1,6	2,3	3,1	3,2	4,3
<i>Овощи</i>					
Россия	11,4	13,7	13,8	14,3	
Пермский край	1,4	1,9	2,5	3,3	3,8
<i>Скот и птица в уб. массе</i>					
Россия	2,9	3,0	2,9	2,8	
Пермский край	1,4	1,9	1,8	2,1	2,6
<i>Молоко</i>					
Россия	4,7	4,8	5,4	5,9	
Пермский край	1,2	1,3	1,3	1,6	2,2
<i>Шерсть</i> (физическим весе)					
Россия	25,9	27,0	30,2	32,6	
Пермский край	5,6	8,9	11,1	11,5	10,8
<i>Мёд</i>					
Россия	3,3	4,2	4,4	4,3	
Пермский край	5,2	6,3	5,2	5,8	6,5

Стабильно растет доля продукции крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме производства сельхозпродукции. Если в 2000 г. их доля в общем объеме составляла 3,2%, то в 2014 г. – 10,2%. Доля продукции растениеводства за эти годы возросла с 4,4 до 15,1%, животноводства – с 1,8 до 4,7%.

Однако существуют определенные проблемы, которые препятствуют повышению производительности и поступательному развитию крестьянских (фермерских) хозяйств. В числе основных можно отметить следующие [2]:

1. Отсутствие единого подхода к определению правового статуса фермерских хозяйств. Фактически они существуют в разных организационно-правовых формах: юридические лица, ИП, ООО, ОАО, СПК, ТОО и другие.

2. Отсутствие в крестьянских (фермерских) хозяйствах бизнес – плана. Бизнес-планирование способствует упорядочиванию экономических отношений, соизмерению производственных целей и возможностей, а также определению приемлемых перспектив и средств для их достижения.

3. Недостаточная эффективность и малая доступность мер государственной поддержки начинающих крестьянских (фермерских) хозяйств.

4. Проблема ценообразования и обеспечения доходности сельскохозяйственного производства. Основной причиной выступает не отсутствие спроса на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие, а отсутствие действенной инфраструктуры сбыта. Поэтому фермер осенью вынужден продавать по себестоимости свою продукцию случайным посредникам.

5. Незрелость структуры сельскохозяйственной потребительской кооперации, призванной сделать крестьянские хозяйства более конкурентоспособными, а также убрать возможных посредников. Именно кооперация способна объединить фермеров, сформировать крупные партии продукции, обеспечить качественное хранение, переработку, транспортировку, реализацию.

6. Социальная незащищенность фермеров и членов их семей. Так, в современных условиях глава и члены фермерских хозяйств, оказались не включены в «Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов», что существенно осложняет вопросы оформления инвалидности, социального, пенсионного страхования и т.д.

Таблица 2

Динамика урожайности основных сельскохозяйственных культур в Пермском крае, ц/га [3]

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Хозяйства населения					
<i>Зерно (в весе после доработки)</i>	13,3	12,6	11,9	11,4	11,1
<i>Картофель</i>	93,0	153,0	135,7	125,6	120,1
<i>Овощи(открытого грунта)</i>	252,0	307,0	289,4	302,4	294,3
Крестьянские – фермерские хозяйства и индивидуальные предприятия					
<i>Зерно (в весе после доработки)</i>	11,2	15,4	12,8	10,3	14,0
<i>Картофель</i>	99,3	187,9	188,7	175,5	186,9
<i>Овощи (открытого грунта)</i>	240,9	271,5	283,5	339,1	266,7

Учитывая выше сказанное можно утверждать, что в современных условиях крестьянские (фермерские) хозяйства требуют не столько количественного роста, сколько качественных изменений и эффективного функционирования.

На наш взгляд первоочередного решения требуют вопросы по оптимизации площади крестьянских (фермерских) хозяйств, совершенствование структуры землепользования, рациональное формирование отраслей и их сочетание, стимулирования развития крестьянских (фермерских) хозяйств.

Анализ развития крестьянских хозяйств за последние годы показывает, что наиболее удачно и эффективно работают крестьянские (фермерские) хозяйства, у которых площадь земельного участка порядка 200-300 га земли, обеспеченные эффективными техническими средствами производства и имеющие перспективы в становлении стабильного семейного бизнеса.

В настоящее время в крестьянских (фермерских) хозяйствах ведущее место занимает растениеводство. В растениеводстве первостепенное значение имеет зерновое направление. Под зерновыми культурами занято около 50% посевных площадей.

Вклад фермерского сектора в развитие животноводства не существен. В первую очередь это связано: с высокой трудоёмкостью производства, отсутствием и завышенной стоимостью необходимых помещений и оборудования для содержания животных, низкой рентабельностью отрасли. Но для более эффективного развития крестьянских (фермерских) хозяйств необходимо развитие не одной отрасли, а сочетание развития нескольких отраслей.

За счет комбинирования отраслевой структуры можно добиться более устойчивого производства.

Приоритетными направлением стимулирования и развития крестьянских (фермерских) хозяйств в АПК является государственная поддержка на основе программного подхода по нескольким направлениям [2]:

1. Расширение доступности кредитных ресурсов для крестьянских (фермерских) хозяйств и создаваемых ими сельскохозяйственных кооперативов;
2. Стимулирование создания заготовительных и снабженческо-сбытовых структур, развитие кредитной кооперации.
3. Создание новых и совершенствование имеющихся механизмов финансово-кредитной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств, а также обеспечению предпосылок развития инфраструктуры сбыта, первичной переработки и хранения сельскохозяйственной продукции.

Список литературы

1. Агропромышленный комплекс России в 2013: статистический сборник / Минсельхоз России. – М., 2014. – 667 с.
2. Кононова А.О. Современное состояние, проблемы и перспективы развития крестьянских (фермерских) хозяйств // Молодой ученый. – 2015. – № 6.5. – С. 84-86.
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. Агропромышленный комплекс Пермского края: статистический сборник / Пермьстат. – Пермь, 2015. – 58 с.

АНАЛИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Мякишева Е.Д., Уфельманн В.Д., Чибисова В.Г.

магистранты кафедры «Менеджмент», Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Кокуева Ж.М.

доцент кафедры «Менеджмент», канд. техн. наук, доцент,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается текущее экологическое состояние Иркутской области. Представлена краткая характеристика региона, выявлена проблема с нехваткой полигонов для захоронения ТБО и их переработки и предложен путь решения данной проблемы.

Ключевые слова: Иркутская область, численность населения, экологические проблемы, отходы, мусороперерабатывающий завод, ТБО.

Иркутская область является субъектом Российской Федерации, входит в состав Восточно-сибирского экономического района. Она расположена почти в центре Азии, на основных транспортных магистралях, соединяющих Европу с дальневосточными районами России и странами Азиатско-

Тихоокеанского региона. Административно-хозяйственным и культурным центром Иркутской области и всей Восточной Сибири является Иркутск [1].

Целью данного исследования является создание экологически чистой среды в регионе.

Для достижения поставленной цели реализуются следующие задачи:

- Выявление наиболее острых экологических проблем;
- Создание бизнес-плана мусороперерабатывающего завода для решения выявленных проблем.

Основные экологические проблемы региона

По статистике Иркутская область по количеству образовавшихся твердых бытовых отходов (ТБО) находится на девятом месте в Российской Федерации. Объем отходов составляет 2,5% от аналогичного показателя для Российской Федерации. По объему переработки и утилизации мусора регион занимает одно из последних мест [5].

Администрацией Иркутской области была проведена инвентаризация объектов размещения отходов. Установлено, что на территории региона находятся 817 таких объектов, они занимают площадь более 4 тыс. га. Существующих полигонов региону явно не хватает, и эта ситуация будет обостряться с каждым годом. Стоит отметить, что около 500 объектов являются несанкционированными свалками.

Так как проблема с ТБО в Иркутской области стоит достаточно остро, глава региона осенью 2015 года заявил о том, что была подана заявка на участие в федеральной целевой программе «Охрана озера Байкал и социально-экономическое развитие Байкальской природной территории» на постройку мусороперерабатывающего завода [3]. Данная заявка на проект все еще не одобрена.

Таким образом, становится очевидно, что проблема захоронения и переработки отходов является одной из ключевых для данной области. И сказывается она не только на экологии региона, но и на жителях, которые постоянно проживают на этой территории. Так же эта проблема косвенно влияет на отток населения.

Пути решения проблемы

Исследование экологической обстановки в Иркутской области позволило выявить явную потребность в реализации проекта по постройке мусороперерабатывающего завода. Так как данный проект позволит значительно снизить площади земельных участков под полигонами для захоронения отходов, улучшить санитарное состояние улиц и предприятий, вернуть до 85-90% отходов в виде товарной продукции и энергии, создать стабильные рабочие места.

Мусороперерабатывающие заводы представляют собой комплексы по утилизации коммунальных ТБО (твердых бытовых отходов). Отходы предварительно сортируются на конвейере, а затем по итогам сортировки отправляются на переработку (отдельно вторполимеры, макулатура, текстиль, металлолом и стеклбой) или утилизацию, т.е. сжигаются (отходы, которые не подлежат переработке) [4]. Кроме того, производится обезвреживание всех

видов отходов, а на основе вторичных ресурсов изготавливаются различные конструкционные изделия, строительные материалы, хозяйственно-бытовые товары, фильтропласты, нетканые материалы, агломерат, гранулят, полимерная пленка и трубы, туалетная бумага, упаковка для яиц, фруктов и многое другое.

План реализации проекта.

Предполагается, что при работе с населением, мусороуборочный отдел завода будет получать заказ от управляющих организаций и устанавливать в указанном месте контейнер. Так же будет создан специальный график сбора мусора, чтобы он ежедневно поступал от граждан на завод.

При работе с предприятиями, предприятия будут заключать договора на прием или вывоз мусора со своей территории на завод по мусоропереработке сами, поскольку для них это выгодно в плане ведения собственной хозяйственной деятельности с точки зрения получения денежного вознаграждения за утильсырьё и содержания территории предприятия в порядке.

Основными же поставщиками мусора являются строители, поэтому с предприятиями данной отрасли обязательно будут заключены договора о взаимном сотрудничестве.

Мусороперерабатывающий завод будет иметь большой спектр предоставляемых услуг:

- Сортировка и брикетирование мусора – твердых бытовых отходов (ТБО) – пластик, картон, бумага, стекло, алюминиевая банка, черный металл.
- Утилизация пищевых отходов, неликвидов продуктов питания.
- Утилизация оргтехники и иного оборудования.
- Утилизация ртутных ламп.
- Утилизация биологических отходов.
- Утилизация шламов нефти и нефтесодержащих продуктов.
- Утилизация обтирочного материала, загрязненного маслами и нефтепродуктами.
- Утилизация отходов древесины.
- Утилизация гальванических шламов.
- Утилизация кислот, щелочей и их смесей, растворителей
- Утилизация отходов растительных и животных жиров.
- Утилизация отходов лакокрасочных средств.
- Утилизация медицинских отходов.
- Утилизация осадков очистных сооружений, ливневых стоков.
- Утилизация отходов эмульсий, эмульсионных смесей.

После сортировки поступившего сырья, вторичное сырье будет переработано в товарный продукт следующего назначения:

- тепло – звукоизоляционные плиты,
- черепицу,
- тротуарную плитку,
- упаковочную тару,
- туалетную бумагу,
- утеплитель (из отходов стекла) и др.

Главным достоинством мусороперерабатывающего завода является переработка большой части отходов, что значит освобождение и очищение окружающей среды. Так же немаловажным является производство вторичного сырья, так как его использование заметно снижает добычу сырья в ископаемых источниках (т.о. будут сохраняться природные ресурсы).

Комплексная переработка мусора заключается в следующей концепции:

- 1) прием отходов;
- 2) сортировка отходов на сортировочном комплексе;
- 3) реализация вторсырья, получение прибыли;
- 4) перемещение отходов, оставшихся после сортировки («хвостов»), на комплекс по утилизации;
- 5) утилизация (уничтожение) «хвостов» и получение синтетического газа;
- 6) генерация синтетического газа, получение дизельного топлива и мазута в модулях ректификации, получение прибыли.

Данные этапы и концепция переработки мусора позволяет, не только заниматься переработкой мусора, но и получать прибыль от деятельности предприятия за счет реализации вторичного сырья и синтетического газа, полученного в ходе утилизации отходов, оставшихся после сортировки.

Стоимость приемки отходов, направляемых на переработку, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Стоимость приемки отходов

Вид ТБО	Характеристика	Стоимость
Макулатура	МС-1А	6000 руб./т
Макулатура	МС-2А	3500 руб./т
Макулатура	МС-6Б, МС-7Б/1, МС-7Б/2, МС-7Б/3, МС-8В/1, МС-8В/2	1500 руб./т
Стеклобой		1200 руб./т
Шины б/у	Легковые	3000 руб./т
Шины б/у	Грузовые	2000 руб./т
Отходы	РТИ 1 категории	3200 руб./т
Отходы	РТИ 2 категории	3000 руб./т
Отходы	РТИ 3 категории	2500 руб./т
Аккумуляторы		6600 руб./т
Текстиль		800 руб./т
Пластмасса		До 7000 руб./т
Древесина		470 руб./т
Металл		6000 руб./т

Для продвижения на рынке данного проекта необходимо провести комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, поскольку в сознании граждан в большинстве случаев переработка мусора ассоциируется со скрывающимися за горизонтом свалками мусора, что отчасти является правдой.

Так же необходимы мероприятия для формирования сознания о том, что приобрести данный вид продукции можно непосредственно у производителя:

- реклама в специализированных журналах – «Строитель» и прочих строительных журналах и посвященных ЖКХ, и на их сайтах с целью охвата специализированной аудитории потребителей, поскольку именно специализированная публика способна оценить и понять необходимость услуг и продукции завода по мусоропереработке для хозяйственной деятельности своего предприятия;

- реклама в учебных заведениях готовящих управленцев и служащих государственного и муниципального управления. При обучении в данных учебных заведениях формируется сознание управляющего персонала, который и будет в дальнейшем формировать себестоимость посредством заключения договоров с поставщиками вторичного сырья для производства и переработки отходов производства;

- создание сайта;

- создание инфраструктуры и условий труда.

На основе данных о выработке бытовых отходов на одного человека в год, численности населения области, а также количества скопившихся отходов на территории Иркутской области [2], было выявлено, что на данный момент количество отходов для переработки составляет 130 млн. тонн.

Исходя из составленного финансового плана на основе ранее полученных данных, первоначальные инвестиции в проект составят 218 380 тыс. руб. Окупаемость проекта составляет 490 дней, т.е. 1 год 4 месяца 10 дней. Стоит учитывать время постройки завода, которое составит 3 года. Т.е. в сумме период окупаемости составит 4 года 4 месяца 10 дней.

При реализации данного проекта, стоит учитывать, что всегда существуют риски. В данном случае основные риски представлены в таблице 2.

Таблица 2

Оценка рисков

Наименование	Вероятность	Последствия	Мероприятия
Низкий уровень государственной поддержки	Средняя	Средние	Поиск дополнительных средств финансирования
Низкий уровень квалификации работников	Средняя	Средние	Проведение обучающих мероприятий для сотрудников предприятия
Высокие входные барьеры в отрасль	Высокая	Высокие	Привлечение инвесторов, муниципалитет, заемный капитал
Отсутствие кандидатов при приеме на работу	Высокая	Высокие	Предложение заработной платы выше среднего уровня и привлекательного социального пакета
Недовольство жителей функционированием завода в окрестностях города	Средняя	Высокие	Формирование потребительского мнения посредством проведения рекламы/выпуска статей о необходимости перерабатывать мусор для сохранения природных ресурсов

Заключение

В настоящее время руководством региона делается акцент на формировании позитивного образа Иркутской области.

Выгодное географическое положение, крупные запасы высокоэффективных природных ресурсов, мощный энергопромышленный потенциал, достаточно развитая инфраструктура, наличие научно-образовательных учреждений и высококвалифицированных кадров могут выдвинуть Иркутскую область в число российских регионов-лидеров экономического роста.

Исходя из имеющихся ресурсов и потенциала области, был предоставлен план экологического развития, который может помочь увеличить срок использования некоторых ресурсов, добываемых в данном регионе, а так же улучшить экологическую обстановку и уменьшить загрязненность территорий.

В данной статье в соответствии с планом экологического развития предлагается построить мусороперерабатывающий завод на территории Иркутской области. Первоначальные инвестиции составят 218 380 000 рублей. Срок окупаемости проекта составит 4 года 4 месяца 10 дней.

Список литературы

1. Иркутская область [Электронный ресурс]: http://irkipedia.ru/content/irkutskaya_oblast (дата обращения: 05.01.16).
2. Объекты размещения отходов производства и потребления [Электронный ресурс]: <http://irkobl.ru/sites/baikal/monitoring/kadastr/waste/> (дата обращения: 07.01.15).
3. Программа «Охрана озера Байкал и социально-экономическое развитие Байкальской природной территории на 2012-2020 годы» [Электронный ресурс]: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2016/359> (дата обращения: 07.01.16).
4. Что такое мусороперерабатывающий завод? [Электронный ресурс]: <http://vyvoz-othodov.ru/chto-takoe-musoropererabatyvayushchiy-zavod.html> (дата обращения: 7.01.16).
5. Экологические проблемы Иркутской области [Электронный ресурс]: http://irkipedia.ru/content/ekologicheskie_problemy_irkutskoy_oblasti (дата обращения: 7.01.16).

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОЙ ТОРГОВЛЕ

Никишин А.Ф.

доцент кафедры торговой политики, канд. технич. наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

На современном уровне развития технологий инновационные технологии играют большую роль в современной экономике. В статье рассматривается применение инновационных технологий в современной торговле.

Ключевые слова: торговля, розничная торговля, электронная торговля, инновации в торговле.

Розничная торговля характеризуется высокой степенью конкуренции. Проблеме повышения эффективности хозяйственной деятельности в условиях конкурентного рынка посвящен ряд работ. В частности, в работе Кузнецо-

вой А.А. [2] рассматриваются ценовые методы конкуренции, в то время как в работе Ильяшенко С.Б. [9] анализируется ценовая политика торговых организаций в сети Интернет. Непосредственно анализу рынка посвящены работы Леоновой Ю.Г. [3, 15], проблемам развития регионального товародвижения посвящена работа Алексиной С.Б. [6].

В условиях кризиса наблюдается снижение покупательских доходов населения, и, как следствие, снижение уровня торговых надбавок в розничной торговле. Это ведет к снижению потенциала ценовых методов конкуренции.

В современной торговле, как показано в работах Майоровой Е.А., большое значение в эффективности хозяйственной деятельности торговых организаций определяют нематериальные ресурсы [16-19]. К таким ресурсам можно отнести разнообразие каналов продаж, сложившуюся деловую репутацию, ассортимент торговых организаций, методы привлечения покупателей и многие другие [25]. Важным направлением является также организация обслуживания населения в туризме [24].

Наиболее перспективным направлением развития торговой отрасли является интеграция традиционной и электронной форм торговли [1, 5, 13, 21].

Организации традиционной торговли получают дополнительные преимущества от использования дополнительных каналов продажи и резервирования товаров, в то время как организации, основным видом деятельности которых является продажа через Интернет, имеют возможность предложить покупателю широко востребованную в настоящее время услугу самовывоза товаров [22]. Современные механизмы электронной торговли включают в себя специальные каналы стимулирования сбыта [8,9], среди которых большую роль играют социальные сети [10], качество обслуживания, предложение покупателям дополнительных услуг [11], корпоративная социальная ответственность [7]. Использование телекоммуникационных сетей позволяет торговым организациям формировать ассортимент, более полно соответствующий запросам покупателей [4].

В настоящее время большое развитие получили мобильные технологии [20]. Современные средства связи имеются у большинства покупателей, при этом обеспечивается полный функционал доступа к сети. Многие тарифные планы операторов сотовой связи предоставляют бесплатный доступ в Интернет в качестве дополнительной услуги, что позволяет пользователю не нести какие-либо затраты. Для других покупателей возможно предоставление бесплатного доступа с использованием Wi-Fi технологий в рамках торговой сети. Это позволяет организовать эффективное взаимодействие с покупателем непосредственно при его нахождении в торговом зале, ответить на возникающие вопросы, предложить тот или иной товарный ассортимент.

В современной традиционной торговле большое распространение получили электронные очереди [23]. Известно, что сам факт системы организации очередей оказывает большое влияние на эффективность хозяйственной деятельности торговых организаций. Кроме того, в предприятиях розничной торговли развиваются и другие формы повышения уровня комфорта покупа-

телей, связанные с внедрением информационных технологий. К таким формам целесообразно отнести кассы самообслуживания, умные тележки и многие другие технологии. Тем не менее, следует отметить, как показано в работе Корытченковой М.А., что внедрение таких технологий связано с рядом проблем [14]. К числу таких проблем следует отнести, в первую очередь, проблемы, связанные хищениями, а также низкой компьютерной грамотностью населения.

В заключении необходимо отметить, что не только информационные технологии используются торговыми организациями в качестве инноваций в стимулировании продаж. Торговые организации часто проводят нестандартные маркетинговые акции, в частности, театрализованные представления. А целях создания дополнительного комфорта для покупателей ему может быть предложены, например, услуги питания, что в настоящее время наблюдается во многих крупных торговых организациях.

Список литературы

1. Aleksina S.B., Morozova A.V., Nikishin A.F. Role of electronic commerce in the economic activity of trade organizations // *European Journal of Humanities and Social Sciences*. 2016. № 1.
2. Kuznetsova A.A., Nikishin A.F., Mayorova E.A. Managing price policy of trade organizations in the internet. В сборнике: *The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference*. Vienna, 2015. С. 130-132.
3. Leonova Ju.G. Peculiarities of performance assessment of a trade organization in a competitive market // *European Journal of Economics and Management Sciences*. 2016. № 1. С. 72-74.
4. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. Potential of the Internet network in formation of the assortment of the trade organizations // *European science review*. 2016. № 1-2. С. 208-210
5. Алексина С.Б., Шипилова С.С. Повышение конкурентоспособности в электронной торговле // *Современные научные исследования и инновации*. 2016. № 2 (58). С. 429-432.
6. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в российской федерации и перспективы его развития // *Современные тенденции развития науки и технологий*. 2015. № 6-8. С. 7-10.
7. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Корпоративная социальная ответственность в торговом бизнесе // *Российское предпринимательство*. 2015. Т. 16. № 20. С. 3569-3582.
8. Ильяшенко С.Б. Особенности и тенденции развития дистанционной торговли в России. В книге: *современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации* Уфа, 2016. С. 167-185.
9. Ильяшенко С.Б. Актуальные вопросы оценки эффективности рекламных каналов в электронной торговле. В сборнике: *Интеграционные процессы в науке в современных условиях Сборник статей Международной научно – практической конференции*. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 38-41.
10. Ильяшенко С.Б. Социальные сети internet как инструмент повышения эффективности электронной торговли. В сборнике: *Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений Сборник статей Международной научно-практической конференции*. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 105-107.

11. Ильяшенко С.Б. Дополнительные услуги как фактор увеличения продаж в электронной торговле. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно – практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 60-62.
12. Карашук О.С., Шипилова С.С. Повышение качества торгового обслуживания и развитие управления качеством в торговле. В книге: Современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации. Уфа, 2016. С. 55-84.
13. Куренкова В.П. On-line и off-line торговля: интеграция как тренд в современном розничном бизнесе. В сборнике: VI Найденовские чтения. Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг Международная научно-практическая конференция. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов: в 2-х частях. Под редакцией Ю.В.Рагулиной; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2014. С. 87-90.
14. Корытченкова М.А., Никишин А.Ф. Проблема инноваций в современной торговле. // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 (58). С. 323-325.
15. Леонова Ю.Г. Методические аспекты оценки эффективности функционирования торговой организации на основе клиентоориентированного подхода. В книге: Современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации Уфа, 2016. С. 106-126.
16. Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Нематериальные активы и их влияние на социально-экономическую эффективность торговли // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-1 (66-1). С. 1133-1136
17. Майорова Е.А. Методика оценки эффективности структуры нематериальных ресурсов // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 733-736.
18. Майорова Е.А. Оценка влияния нематериальных активов на эффективность работы торговых организаций на основе факторных моделей // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2 (66-2). С. 541-543.
19. Майорова Е.А. Тенденции развития сегмента private label в торговых сетях Европы // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2011. № 6. С. 134-138.
20. Митяева О.А. Сегментация рынка услуг сотовой связи на основе анализа мотивационного профиля потребителей/Аудит и финансовый анализ, 2011, № 3. С. 353-359.
21. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Интеграция электронной и традиционной форм в современной торговле В сборнике: Современные концепции развития науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 105-108.
22. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Шипилова С.С. Услуга самовывоза как фактор развития электронной торговли // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 10 (50). С. 36-39.
23. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Тюник О.Р. Проблема выбора оптимального размера кассового узла розничного магазина // Приволжский научный вестник. 2015. № 11 (51). С. 76-78.
24. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Роль сети Интернет в развитии железнодорожной инфраструктуры Российской Федерации. В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем сборник статей. Международной научно-практической конференции. 2016. С. 66-69.
25. Попенкова Д.К. Инновации в сфере ритейла // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-1 (45-1). С. 755-758.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Петрушкан К.С.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Грицунова С.В.

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,
к.э.н., Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассматриваются ключевые показатели эффективности или результативности (КРІ) в рамках оценки эффективности стратегий управления финансовыми рисками. Это современный инструмент, способствующий достижению целей предприятия, а в перспективе и достижению желаемой стратегической позиции. Современным методам оценки эффективности бизнес-стратегий не хватает гибкости и управляемости – а именно этими недостающими качествами и обладает система показателей КРІ, способная определять факторы, связывающие настоящее состояние предприятия и принятые финансовые решения и призванная находить узкие места в управлении финансовыми рисками предприятий.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, финансовая стратегия, управление финансовыми рисками, система сбалансированных показателей.

Современные условия хозяйствования требуют от руководителей компаний особой осмотрительности в принятии решений относительно дальнейшего развития своего бизнеса. Несмотря на то, что внешняя среда постоянно изменяется так, что предсказать ее поведение практически невозможно, возросла роль инструментов прогнозирования и планирования на долгосрочную перспективу. По мнению многих специалистов, выстраивание гибкой финансовой стратегии, отвечающей особенностям деятельности и преследующая долгосрочные выгоды от принятых решений формирует у предприятия способность сопротивляться неожиданным скачкам циклов экономического развития и продолжать свое функционирование при достаточном уровне финансовой устойчивости [1, с. 3]. То есть повышает у предприятия навыки адаптивности к окружающей среде.

Ключевые показатели эффективности или результативности (КРІ) – современный инструмент, способствующий достижению целей предприятия, а в перспективе и достижению желаемой стратегической позиции [3].

Система показателей, входящих в КРІ, делится на запаздывающие и опережающие. Проблема оценки деятельности предприятий состоит в том, что применяются в основном финансовые показатели результативности деятельности. А в системе показателей КРІ их классифицируют как запаздывающие, то есть отражающие состояние предприятия постфактум и не показывающие причинно-следственной связи между настоящим состоянием, исходными данными и перспективами. Отсюда их некомплексность и возникшая

необходимость в новом инструменте оценки эффективности разработанных предприятиями финансовых стратегий. Следует сразу сделать оговорку, что это положение не дискредитирует важности, необходимости расчета финансовых показателей или их устаревание, таких как рентабельность, прибыльность, оборачиваемость. А лишь концентрирует внимание на предоставлении более полной картины бизнеса в динамично изменяющейся среде настоящего времени.

Значимость КРІ для оценки стратегии управления финансовыми рисками очевидна. В современных реалиях бизнес-управления российскими предприятиями четко обозначается шаткость основ, на которых строился бизнес, что показывает практика падением уровня финансовой устойчивости предприятий, ростом долговой нагрузки и невозвратности кредитов, кассовыми разрывами в поступлении наличности и, в конечном счете, ростом статистики банкротств. В таком случае и предлагается внедрять в систему оценки результатов деятельности такой инструмент, как КРІ. В перспективе, он может помочь не только контролировать показатели результативности деятельности в достижении планируемых величин, но и также повышает мотивацию персонала к тому, чтобы добиваться поставленных целей.

Показатели КРІ являются составной частью системы сбалансированных показателей, которые разрабатываются в четырех основных направлениях [2, с. 105]:

- показатели финансового состояния предприятия;
- показатели, отражающие эффективность внутренних бизнес-процессов;
- показатели, связанные с эффективностью работы персонала и вложениями в эту сферу (обучение, развитие);
- показатели, отражающие рыночную позицию предприятия.

Финансовые коэффициенты эффективности стратегии управления финансовыми рисками, как уже отмечалось ранее, относятся к запаздывающим, отражающим уже случившиеся изменения, и никак не объясняющих причины этих изменений. К таким показателям можно отнести: коэффициент соотношения собственных и заемных средств, то есть коэффициенты финансовой зависимости/автономности, группу коэффициентов финансовой устойчивости, рентабельность собственного капитала, рентабельность краткосрочных финансовых вложений, доля заемных средств в общей структуре капитала, рентабельность краткосрочной кредиторской задолженности, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности и т.п. Эти показатели отражают эффективность принятых финансовых решений в прошлом периоде.

Для того, чтобы определить причины, приведшие к определенному финансовому состоянию, или повлекшие за собой реализацию конкретного финансового риска, необходимо дополнить эти показатели еще и опережающими, такими, которые позволяют управлять текущей деятельностью, корректировать принятую стратегию управления финансовыми рисками и также отвечать потребностям достижения целей общей корпоративной стратегии предприятия. По нашему мнению, к таким опережающим показателям можно от-

нести: запас финансовой прочности, порог рентабельности – эти показатели отражают границы, в пределах которых предприятие сможет маневрировать своей финансовой устойчивостью, принимая различные финансовые решения с необходимой ставкой доходности и уровнем риска, в целях сохранения финансовой устойчивости и гибкости, а также одновременного продвижения предприятия согласно принятой стратегии. Следующим показателем будет оценка эффективности работы управленческого персонала, эффективности организации системы риск-менеджмента на предприятии, для этого применяется расчет доли условно-чистой продукции в объеме продаж. Он показывает рост качества управленческой деятельности и модернизации труда, то есть использование более квалифицированного труда, что соответственно повышает эффективность отдачи от вложений в развитие персонала и влечет за собой рост рыночной стоимости акций и добавочной стоимости генерируемой предпринимательской деятельностью. Этот показатель рассчитывается как сумма операционной прибыли и совокупных издержек на оплату труда [2, с. 115].

Также будет важен рост численности высококвалифицированного персонала для роста инновационной активности, соотношение заработной платы управленческого персонала и прибыли от краткосрочных финансовых вложений, чтобы оценить эффективность использования свободных денежных средств предприятия. А также оценивать интенсивность применения новых финансовых инструментов на предприятии, внедрение информационных автоматизированных систем, повышающих общую эффективность финансовой деятельности и качества ее информационного обеспечения, и которые впоследствии способствуют снижению средневзвешенной стоимости капитала и росту рыночной стоимости предприятия. Именно расчет подобных показателей и покажет эффективность работы персонала принимающего решения по финансированию, а в дальнейшем на основе рассчитанных данных поможет создать эффективную мотивационную систему.

Все это важно для оценки долгосрочных перспектив развития предприятия, его гибкости и способности реагировать на циклические изменения конъюнктуры финансового рынка и воздействий внешней экономической обстановки, а значит и способности сохранять свою финансовую устойчивость и, если не избегать полностью, то иметь возможность воздействовать на негативные тенденции изменений от реализации рискованных событий.

Список литературы

1. Колесников Д.А., Станиславчик Е.Н. Разработка финансовой стратегии в развитии на основе процессного подхода и системы сбалансированных показателей / Д.А. Колесников, Е.Н. Станиславчик // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 2. – С. 3-10.
2. Хруцкий Р.В. Разработка финансовых стратегий компаний США / Р. В. Хруцкий // США. Канада. Экономика – политика – культура. – 2013. – № 2. – С. 103-118 : табл., схемы. – (Вопросы управления). – Библиогр.: с. 118.
3. Ключевые показатели эффективности (KPI). Построение системы сбалансированных показателей – <http://www.npo-comp.ru/332864.aspx>

КОНЦЕПТ СОЗДАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК НА ТЕРРИТОРИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ И РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ

Резников И.М., Сытенко И.С., Чибисова В.Г.

магистранты кафедры «Менеджмент», Московский государственный
технический университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Кокуева Ж.М.

доцент кафедры «Менеджмент», канд. техн. наук, доцент,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Алтайский край является перспективным и динамично развивающимся регионом с развитой поддержкой среднего и малого предпринимательства. Рынок услуг грузоперевозок Алтайского края достаточно насыщен предложениями от различных компаний, которые предлагают оптимальные условия для транспортировки грузов. Среди этих предприятий есть как крупные, так и более мелкие компании. В данной статье произведен анализ концепта бизнес-плана по созданию конкурентоспособного бизнеса в сфере грузоперевозок [1].

Ключевые слова: предпринимательство в Алтайском крае, грузоперевозки, бизнес в сфере грузоперевозок, транспортировка грузов в Алтайском крае, транспортные компании Алтайского края.

Введение. Алтайский край является одним из самых передовых и перспективных по развитию и поддержке бизнеса регионов Российской Федерации [2]. Не смотря на существующие компании в нише бизнеса грузоперевозок Алтайского края, данная отрасль широко востребована, и учитывая промышленный и социальный потенциалы развития региона, следует ожидать увеличения спроса на данный вид услуг [3]. Формирование грамотной маркетинговой политики позволит создать высоко конкурентоспособную компанию по организации грузоперевозок в Алтайском крае, что обуславливает актуальность инвестиций в данную сферу бизнеса [4].

Открытию бизнеса в сфере грузоперевозок в Алтайском крае должен предшествовать подробный анализ отрасли в данном регионе с позиции востребованности и количестве конкурентов. Востребованность услуги определяется количеством населения региона, количеством промышленных, сельскохозяйственных и иных предприятий, которые пользуются услугами грузоперевозок. Таким образом можно определить спрос и динамику спроса на данную услугу. Анализ компаний-конкурентов должен включать себя определение их организации, количества сотрудников, техники, маркетинговой политики, процентной доли в бизнесе (охват потребителей) [5]. Учитывая динамику развития региона и охвата территории Алтайского края фирмами, специализирующимся на грузоперевозках [6], можно заключить о рентабельности бизнеса в данной сфере.

Данный анализ позволит создать наиболее оптимальный бизнес-план и определить верную маркетинговую стратегию. Основной целью всех дей-

ствий будет лучшее предложение для целевой аудитории, ставка на неизменное качество перевозок, удовлетворенность клиентов, имидж компании.

У каждого предпринимателя на этапе стартапа индивидуальные возможности, но основные моменты начала бизнеса будут сходны между собой, отличаясь лишь широтой действий и наличием капитала. Итак, самые первые шаги по организации грузоперевозок будут выглядеть следующим образом: регистрация фирмы или оформление индивидуального предпринимательства (ИП), приобретение или аренда грузовых машин, найм работников, открытие счета в банке, проработка документации для работы с клиентами, маркетинг. Количество и марки приобретаемых автомобилей будут зависеть от предполагаемого объема работ и состояния финансов. Естественно, если в распоряжении компании лишь пара «Газелей», то рассчитывать, например, на прибыльную работу с секторами промышленности не приходится.

Для обслуживания более значительных клиентов компании будут необходимы еврофуры с большой грузоподъемностью. Одним из вариантов является объединение с несколькими частными владельцами машин. В некоторых регионах России распространены грузоперевозки на открытых Газелях. Аренду офиса или его приобретение при небольшом капитале является второстепенной задачей.

В случае поставки товара между регионами, даже если автомобиль не пересекает границы государства, требуется особое разрешение на перемещение тяжелых и крупных грузов. После его получения в территориальных дорожных органах и согласования в ГИБДД, выдается пропуск на право перемещения грузового транспорта. Кроме автомобильного вида транспорта широко применяются железнодорожные, морские, речные и авиаперевозки. Наиболее выгодным по затратам и скорости перемещения является автомобильный транспорт.

Железнодорожный транспорт в зоне Алтайского края выгоднее использовать при нахождении пункта доставки на значительном отдалении от основных дорог и при любых климатических условиях. Морской и речной отличается небольшой себестоимостью перевозок. Авиаперевозки применяют чаще всего при жестком ограничении во времени или невозможности иного доступа до места назначения.

Условия перемещения грузов у компаний, занимающихся грузоперевозками, могут различаться, но в договорах, как правило, оговаривают следующее: место отправления доставки, наименования всех задействованных лиц и компаний, характеристики товара, описание средства транспортировки, договорная стоимость и порядок расчета, сроки доставки.

Обычно, чтобы оформить поездку на автотранспортном средстве, кроме договора необходимо наличие следующих документов: путевой лист с данными водителя и владельца бизнеса, марки машины и ее характеристики, допуск и задание водителю, а также отметка о его предрейсовом медосмотре, транспортная накладная и заказ-квитанция, обязательная и добровольная страховка на случай причинения имущественного вреда.

Одним из вариантов бизнеса по грузоперевозкам является их организация без наличия собственного автомобиля. В таком случае диспетчер, к которому обращаются грузоотправители, ищет соответствующий транспорт для конкретного товара, договаривается по поводу условий перевозки, ее стоимости, формирует нужный маршрут. А после того, как работа будет произведена, получает свой оговоренный процент от ее общей стоимости. Обычно, при таком старте бизнеса необходимы только регистрация ИП и бизнес-план диспетчерской службы по грузоперевозкам.

Процесс оформления ИП в Алтайском крае по грузоперевозкам почти такой же, как и при обычной регистрации и состоит в подаче в налоговый орган следующих бумаг: заявление, квитанция об уплате пошлины, копия страниц паспорта с собственными данными и с регистрацией места жительства, ИНН.

Кодом ОКВЭД на грузоперевозки можно выбрать следующие: 63.4 «Организация перевозок грузов», 60.2 «Деятельность прочего сухопутного транспорта».

Важным подспорьем для предпринимателя будет составление продуманного бизнес-плана [7]. Поскольку, начальный капитал у каждого разный, то и бизнес-план будет у каждого свой. Однако, общий концепт бизнес-плана по организации грузоперевозок включает в себя следующие пункты. Обзорный раздел, где описывается форма бизнеса, цели, актуальность проекта, описание деятельности. Анализ рынка грузоперевозок. В этом разделе производится обзор рынка в данном сегменте в регионе, анализ недостатков конкурентов и предложение своих преимуществ [8]. План производственных работ. В плане рассматриваются последовательные шаги по исполнению работ, предполагаемые риски, описание необходимых ресурсов. Затраты на проект, где описываются все текущие и предполагаемые расходы, доходы и расчет эффективности и окупаемости [9].

Ниже приведен примерный бизнес-план для открытия компании по организации грузоперевозок со стартовым капиталом не более 5 млн. рублей. Расходы на открытие транспортной компании будут включать:

1. Депозит по аренде автобазы – 60 000 руб.
2. Покупка автомобилей «Газель NEXT» (5 ед.) – 4 500 000 руб.
3. Регистрация бизнеса и прочие расходы – 100 000 руб.
4. Резервный фонд – 200 000 руб.

Итого – 4 860 000 руб.

На запуск проекта будет выделено 20% собственных средств и 80% заемных (кредитные средства). Открытие транспортной компании будет проводиться в следующем порядке:

1. Поиск инвестиций на открытие бизнеса.
2. Поиск автобазы для размещения автомобилей.
3. Регистрация ООО в местной налоговой службе.
4. Приобретение и постановка на учет в ГИБДД 5 автомобилей "Газель NEXT".
5. Найм водителей.

6. Активная реклама услуг.
7. Производственный план.

В качестве организационной формы будет зарегистрировано общество с ограниченной ответственностью (ООО) в местной налоговой службе. Система налогообложения – единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Кассовый аппарат для ведения деятельности не требуется. После регистрации ООО (14 дней) будет открыт расчетный счет в банке для приема платежей по безналичному расчету.

В начале деятельности планируется приобрести пять автомобилей «Газель NEXT», грузоподъемностью 1,7 тонн. Цена новой Газели на бензиновом двигателе составляет 900 тыс. рублей. Выбор данного типа авто обусловлен высокой надежностью, малым расходом топлива и достаточной маневренностью для проезда по узким улицам и дворовым территориям.

Для размещения транспорта планируется арендовать небольшую автобазу – отапливаемое помещение площадью 300 кв. м. Здесь же будет размещаться офис компании. Арендная плата составит 300 тыс. рублей в месяц. В штат персонала транспортной компании будет принято 10 водителей (по 2 на каждое авто), механик и диспетчер. Фонд оплаты труда составит 240 тыс. рублей. Услуги бухгалтера планируется взять на аутсорсинг [10].

Транспортная компания будет заниматься доставкой грузов внутри города и региона. Основной клиент компании – физические лица, которым требуется перевести различные грузы на небольшое расстояние (например, в связи с переездом) [11]. Также планируется заключение договоров с магазинами бытовой техники и магазинами мебели для доставки крупногабаритных товаров до дома покупателей. Цена услуги будет составлять 400 руб. в час (включая время простоя). Это средний уровень цен, который действует в Алтайском крае.

Основные способы продвижения услуг – реклама в интернете (доски объявлений, соц. сети), расклейка объявлений по подъездам и остановкам, реклама в СМИ (газеты, радио) [12]. В ходе ведения данной деятельности возможно возникновение следующих рисков:

1. Рост конкуренции, появление крупных игроков на рынке.
2. Снижение объема заказов.
3. Проблемы с персоналом (безответственность водителей).
4. Автомобиль – движимое имущество (возможны поломки, аварии, угоны и прочее).

Финансовый план. Постоянные ежемесячные расходы:

1. Аренда автобазы – 60 тыс. руб.
2. Ремонт и амортизация – 80 тыс. руб.
3. Заработная плата + страховые отчисления (12 чел.) – 300 тыс. руб.
4. Реклама – 20 тыс. руб.
5. Налоги (ЕНВД) – 15 тыс. руб.
6. Прочие расходы – 10 тыс. руб.
7. Итого – 485 тыс. руб.

Структура затрат транспортной компании представлена на рисунке.

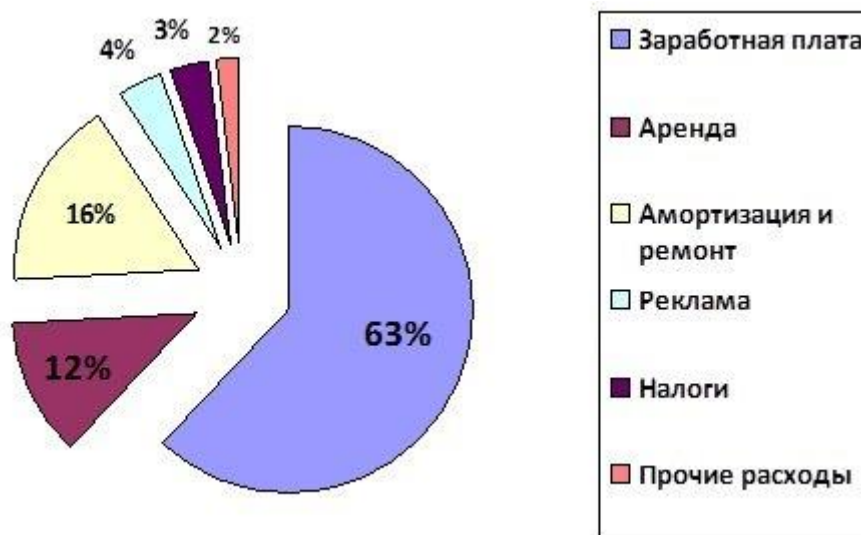


Рис. Структура затрат транспортной компании

Доходы:

1. Цена услуги – 400 руб./час.
2. Количество заказов в день – 60 часов.
3. Выручка в день – 24 тыс. руб., в месяц – 720 тыс. руб.

Чистая прибыль: $720\ 000 - 485\ 000 = 235\ 000$ рублей в месяц. Рентабельность бизнеса составляет 32%. С учетом периода на раскрутку бизнеса (6-8 мес.) окупаемость инвестиций наступит через 25 – 30 месяцев работы [13]. Многие предприниматели рассматривают вариант покупки готового бизнеса по грузоперевозкам [14]. Как правило, в поставленном бизнесе уже существует парк автомобилей, на которых работают водители и диспетчера, налажена база постоянных клиентов и даже заключены некоторые договора на продолжительный срок. Единственное, что нужно от покупателя – это вложение денег и дальнейшее грамотное управление [15].

Одними из главных рекомендаций создания бизнеса грузоперевозок являются:

1. При отсутствии опыта управления бизнесом грузоперевозок, начинать лучше всего с внутригородского уровня. Необходимо устанавливать долгосрочные отношения с клиентами, поскольку это не только обеспечит постоянными заказами, но и сделает дополнительную рекламу [16].
2. Всегда спрашивайте от крупных клиентов рекомендательные письма. Они послужат хорошей гарантией надежности.
3. Необходимо делать акценты на офлайн и онлайн продвижение, создание имиджа компании. Это является важным фактором в выборе Вашей компании заказчиком.
4. К неизменному успеху могут привести четыре составляющие: качество перевозок, грамотная целевая политика, безопасность и выполнение сроков доставки.

Список литературы

1. Придворная А.Б. Роль бизнес – инкубаторов в системе поддержки малого бизнеса // УЭКС . 2011. №32.

2. Радченко А.В. Особенности бизнес-процессов на предприятии // Бизнес в законе . 2009. №3.
3. Усова А.А., Масленников П.П. Перспективы развития рыночных инструментов повышения конкурентоспособности предприятий сферы транспортных услуг // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмен . 2012. № 30.
4. Данилина Т.Г. Организация нормативной базы бизнес-планирования на предприятии // Российское предпринимательство. – 2009. – № 3 Вып. 1 (130). – с. 72-77.
5. Минакова И.В., Киселев В.С., Кудина О.В. Развитие рынка логистических услуг в регионе // Актуальные вопросы экономических наук . 2011. №18.
6. Вязова Г.А. Бизнес планирование на малых предприятиях грузового автотранспорта с целью оптимизации затрат // Российское предпринимательство. – 2010. – № 7, Вып. 1.
7. Ломакина Е. Г. Модель бизнес-процесса предприятия // ТДР . 2009. № 9.
8. Манагаров Р.И. Методика оценки стоимости инвестиционного проекта // Российское предпринимательство. – 2009. – № 8 Вып. 2 (141). – С. 67-70.
9. Полянский Д.Ю., Кисин И.Л. Оптимальное управление заявками на грузовые автоперевозки // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Технические науки . 2007. № 1.
10. Григорьев В.Ю. К проблеме формирования креативного бизнеса // Проблемы современной экономики . 2011. № 2.
11. Лукьянов А. Н. Опыт взаимодействия власти и бизнеса на региональном уровне (на примере Алтайского края) // Никоновские чтения . 2010. № 15.
12. Инструкция по составу, учету и калькулированию затрат, включаемых в себестоимость перевозок (работ, услуг) предприятий автомобильного транспорта. Утв. Минтранс РФ от 29.08.1995; методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Утв. Госстроем РФ, Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госкомпромом России от 31.03.1994 № 7-12/47.
13. Васина А.А. Проекты снижения затрат: определение эффекта и моделирование альтернатив. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/>
14. Вязова Г.А. Антикризисное бизнес-планирование на предприятии автотранспорта. // Международная конференция ДВГАС. Сб. научных трудов. – Хабаровск, 2009.
15. Кисин, И. Л. Анализ систем управления автотранспортными предприятиями в малом и среднем бизнесе / И. Л. Кисин // Конструирование, управление и эксплуатация в транспортном комплексе : монография / под ред. Ю. А. Микипориса. – Ковров : КГТА, 2006. – С. 18-27.
16. Автоматизированные системы управления в автотранспортном комплексе : сборник науч. тр. / МАДИ ТУ; отв. ред. А. Б. Николаев. – М., 1998. – 181 с.
17. Черкасов, О. Н. Повышение эффективности управления автотранспортом на базе современных информационных технологий / О.Н. Черкасов, Г.Е. Ковалев, В. Е. Межов, В. К. Зольников // Информационные технологии моделирования и управления. – 2005. – № 2 (20). – С. 178-184.
18. Полянский, Д. Ю. Система автоматизации управления перевозками на автотранспортных предприятиях / Д. Ю. Полянский, И. Л. Кисин // Конструирование, управление и эксплуатация в транспортном комплексе : монография / под ред. Ю. А. Микипориса. – Ковров : КГТА, 2006. – С. 4-17.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В РАБОТЕ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Рябинина Е.В.

старший преподаватель, Приволжский институт повышения квалификации ФНС России, Россия, г. Нижний Новгород

В статье рассматривается деятельность налоговых органов, в части клиентоориентированного подхода, направленная на повышение качества предоставления государственных услуг налогоплательщикам.

Ключевые слова: налогообложение, клиент ориентированность, обращения граждан, качество, государственная услуга, государственная функция.

В России продолжается налоговая реформа, направленная на совершенствование налогового законодательства, обеспечение качественного налогового администрирования, повышение прозрачности и справедливости налоговой системы. Как отметил заместитель министра финансов Российской Федерации Сергей Дмитриевич Шаталов «налоговая реформа, однажды начавшись, уже, по-видимому, никогда не закончится. Жизнь не стоит на месте, и налоговая система должна своевременно и гибко реагировать на постоянные изменения в экономике» [1].

Каждый налогоплательщик рано или поздно сталкивается с возникающими проблемами или у него возникают вопросы, которые необходимо решать и выяснять в налоговом органе.

Современный этап развития российской налоговой системы ориентирован на формирование клиент ориентированного подхода в налогообложении и развитие электронного взаимодействия с налогоплательщиками. Переход к новым партнерским взаимоотношениям с налогоплательщиками, изменение методов и инструментов работы с ними – основные задачи, деятельности налоговых органов страны.

В течение последних пяти лет, произошли положительные изменения в сторону клиент ориентированности налоговой службы:

- 1) новый, более удобный график работы инспекций
- 2) открытость деятельности и ее оценка: на официальном сайте службы есть интернет-сервис «Анкетирование», предоставляющий возможность оценить работу налоговых органов;
- 3) реализация принципа удобства налогообложения: внедрение стандарта предоставления государственной услуги и фирменного стиля, организация работы администраторов зала, информирование заявителей;
- 4) внедрение электронного документооборота: «...сегодня электронным документооборотом пользуются уже более 76% налогоплательщиков. Если 11 лет назад в электронном формате можно было отправить только декларацию, то сегодня это большой пакет документов (более 40 документов – налоговые декларации, письма, обращения, счета-фактуры и т.д.), который может быть направлен и получен в электронной форме...» [2];

5) активное развитие информационных технологий в налоговой сфере путем расширения возможностей электронных сервисов ФНС России: в настоящее время для налогоплательщиков на официальном сайте службы размещено 40 интернет-сервисов, к которым еженедельно фиксируется более 10 млн. обращений;

б) изменен подход к организации контрольной работы налоговых органов с акцентом на комплексном анализе финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика [3];

7) развитие института досудебного обжалования налоговых споров [4].

Вместе с тем, остаются нерешенными ряд проблем в сфере налогового администрирования и взаимодействия с налогоплательщиками. В связи с этим, в налоговую службу ежедневно поступают обращения граждан, связанные с необходимостью разъяснения тех или иных вопросов в сфере налогового администрирования, жалобы на действия (бездействие) налоговых органов и их должностных лиц, на акты ненормативного характера, апелляционные жалобы в рамках досудебного урегулирования налоговых споров, предложения по оптимизации работы с налогоплательщиками, различные заявления.

ФНС России уделяет большое внимание работе с запросами граждан, обрабатывая и анализируя их. Сегодня обратиться в центральный аппарат ФНС России (далее – ЦА ФНС России), УФНС России по региону, инспекцию ФНС России можно как в письменной форме лично или, отправив письмо по почте, так и через Интернет с помощью электронной почты или сервиса «Обратиться в ФНС России», созданного специально для оптимизации обратной связи с налогоплательщиками. Ответ на обращение направляется либо по адресу электронной почты, либо в письменной форме по почтовому адресу, указанному в обращении.

Налоговая служба информацию о работе с обращениями граждан размещает на своем официальном сайте. Наибольшее количество писем поступает с вопросами о порядке предоставления физическим лицам имущественных, социальных, стандартных налоговых вычетов; освобождении от налогообложения отдельных видов доходов, полученных физическими лицами; порядке исчисления и уплаты НДФЛ; с сообщениями о фактах несоблюдения налоговыми органами сроков проведения камеральных налоговых проверок по представленным налоговым декларациям по налогу на доходы физических лиц. На втором месте по количеству обращений остаются проблемы, возникающие при регистрации физических и юридических лиц. Остаются актуальными обращения граждан и по вопросам организации работы с налогоплательщиками. Значительную часть из поступивших обращений составляют жалобы налогоплательщиков на трудности при сдаче налоговой отчетности и т.д.

В целях реализации миссии и основных направлений развития ФНС России, а также внедрения требований межгосударственного стандарта ГОСТ ISO 9001-2011, приказом ФНС России от 31.08.2015 № ММВ-7-17/371@ утверждена Политика ФНС России в области качества предоставле-

ния государственных услуг и реализации государственных функций на 2015-2018 годы. Цели Политики:

- формирование системы управления качеством на всех уровнях деятельности ФНС России;
- формирование системы мониторинга удовлетворенности физических и юридических лиц, иностранных организаций, иностранных структур без образования юридического лица, государственных внебюджетных фондов, Центрального банка России, государственных органов, органов местного самоуправления, зарубежных налоговых администраций по результатам деятельности ФНС России;
- формирование системы мотивации работников структурных подразделений ЦА ФНС России, территориальных органов ФНС России и организаций, находящихся в ведении ФНС России в области качества [5].

Следовательно, анализ обращений граждан, поступающих в налоговые органы страны, можно рассматривать, как инструмент в области качества предоставления государственных услуг и реализации государственных функций ФНС России.

Список литературы

1. Шаталов С. Д. Налоговая реформа никогда не закончится. Журнал «Налоговые споры» № 7. 2013. С. 1-8.
2. <http://taxd.ru/arh/news1.htm>
3. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N MM-3-06/333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок".
4. Приказ ФНС России от 13 февраля 2013 г. N ММВ-7-9/78@ "Об утверждении Концепции развития досудебного урегулирования налоговых споров в системе налоговых органов Российской Федерации на 2013 – 2018.
5. Приказ ФНС России от 31.08.2015 № ММВ-7-17/371@"Об утверждении и реализации Политики ФНС России в области качества предоставления государственных услуг и реализации государственных функций на 2015-2018 годы".

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Садченко К.Г.

аспирант 1-го года обучения, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается экономическое содержание и назначение учетной политики. Учетная политика является важным документом для перерабатывающего производственного предприятия. Она позволяет четко наладить бухгалтерский учет и избежать многих налоговых рисков и споров с контролирующими органами.

Ключевые слова: учетная политика, цели бухгалтерского учета, цели налогообложения, положения по бухгалтерскому учету.

Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения,

стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [4].

К способам ведения бухгалтерского учета относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, применения счетов бухгалтерского учета, организации регистров бухгалтерского учета, обработки информации.

Учетная политика необходима для описания применяемых компанией методов отражения имущества, доходов и расходов, а также операций в бухгалтерском и налоговом учете и отчетности.

Учетная политика может быть сформирована как единый документ с отдельными разделами, посвященными нюансам бухгалтерского и налогового учета, или на каждый вид учета создается отдельная политика.

Форма этого документа законом не регламентирована, но в нём необходимо предусмотреть все нюансы учета. Важно, чтобы учетная политика была дополнена рабочим планом счетов, формами применяемых первичных документов и регистров, правилами документооборота и иными решениями компании, необходимыми для организации учета.

В основе составления учетной политики лежат Положения по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организаций», утвержденные приказом Минфина от 06.10.2008 № 106н и вводящие ряд допущений и требований (допущения последовательности применения, имущественной обособленности, требования полноты, своевременности, осмотрительности и др.) [4].

Политика может быть направлена на цели бухгалтерского учета или налогообложения.

Учетная политика для целей бухгалтерского учета, выглядят следующим образом:

- средства учетной политики;
- материально-производственные ресурсы;
- нематериальные активы предприятия;
- методика учета;
- расходы компании;
- проценты по кредитам;
- события после отчетной даты;
- бланки отчетности.

Учетная политика для целей налогообложения состоит из:

- суммы налогов на прибыль юридического лица;
- размера НДС;
- стоимости страховых взносов.

Вместе с учетной политикой организации для целей бухгалтерского учета следует утвердить рабочий план счетов, формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, порядок проведения инвентаризации активов и обязательств, график документооборота; а для целей налогового учета – формы налоговых регистров, на основании которых производственная организация будет производить расчет налогов.

Учетная политика формируется главным бухгалтером (или лицом, которое по закону обязано это делать) и утверждается руководителем компании. Дата утверждения учетной политики на 2016 год – не позднее 31 декабря 2015 года, так как закрепленные ею способы учета подлежат применению с 1 января года, следующего за годом утверждения (п. 9 ПБУ 1/2008) [4].

Не существует универсальной учетной политики, подходящей для всех без исключения компаний. Чтобы грамотно составить этот документ, потребуется учесть не только все проводимые компанией операции, но и планируемые в предстоящем периоде, чтобы охватить весь спектр необходимых способов оценки и учета активов и обязательств. Кроме того, учетная политика должна предусматривать сроки и алгоритм проведения инвентаризации в компании, а также описывать процедуру контроля за хозяйственными операциями.

Процесс разработки этого документа начинается с анализа допускаемых законодательством способов учета с целью рационального выбора наиболее подходящего для компании с учетом специфики ее работы.

Учетная политика для налогового учета отличается от бухгалтерской своей изменчивостью. Это связано с дополнениями и изменениями налогового законодательства, на которые важно своевременно реагировать.

К примеру, применявшиеся в налоговом учете нормативы признания процентов по долговым обязательствам при расчете налога на прибыль с 2015 года уже не действуют, однако, если учетная политика компании своевременно не будет скорректирована в этой части, получится, что компания добровольно предусмотрела нормирование процентов, и будет обязана это условие выполнять.

Например, учетная политика торфоперерабатывающего предприятия, обязательно должна отражать совокупность допускаемых Налоговым кодексом способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика в соответствии с требованиями ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» [3].

Составить грамотную учетную политику – значит сократить риск возникновения ошибок в учете, избежать неверного отражения активов и обязательств или искажения налогооблагаемой базы при расчете налогов. Разработка учетной политики производится с учетом установленных законодательством допущений и требований и в зависимости от специфики деятельности компании. Разработанная учетная политика должна быть актуальной на момент утверждения, а также своевременно дополняться и изменяться в случаях, предусмотренных законодательством.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями от 5 апреля 2016 г. N 102-ФЗ). URL: <http://base.garant.ru/10900200/>.
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (с изменениями и дополнениями от 4 ноября 2014 г. N 344-ФЗ). URL: <http://base.garant.ru/70103036/>.

3. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02" (с изменениями и дополнениями от 6 апреля 2015 г. N 57н). URL: <http://base.garant.ru/12129425/>.

4. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. N 106н "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (с изменениями и дополнениями от 6 апреля 2015 г. N 57н). URL: <http://base.garant.ru/12163097/>.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОРСКИХ ПОРТОВЫХ КОМПЛЕКСОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Сафина С.С.

доцент кафедры региональной экономики и природопользования,
канд. геогр. наук, Санкт-Петербургский государственный экономический
университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В данной статье рассмотрены тенденции развития морских портовых комплексов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Их развитие связано с реализацией программы портовой независимости РФ от стран Балтийского региона. Для усиления конкурентных позиций данных морских портов следует развивать портовую и припортовую инфраструктуру.

Ключевые слова: морской портовый комплекс, грузооборот, аванпорт, портовая независимость, терминал.

Развитие морских портов оказывает стимулирующее влияние на экономический рост территориального образования, деятельности предприятия и конкуренции на рынке, притоке инвестиций и квалифицированного персонала, развития инновационных технологий. Часто, морские порты – градообразующие предприятия, которые имеют социальную значимость для региона. Морской транспорт обеспечивает приблизительно 60% внешней торговли России, играет значительную роль в реализацию транзитной способности страны.

В бассейне Балтийского моря расположены семь российских морских портов: Большой порт Санкт-Петербург, Приморск, Высоцк, Выборг, Усть-Луга, Калининград и Пассажирский порт Санкт-Петербург[1,с.90]. По объему грузооборота крупнейшим из представленных портов является Приморск, так в среднем за год через него проходит более 70 тыс. т. грузов. На втором месте идет большой порт Санкт-Петербург с грузооборотом более 50 тыс. т. в год. Далее расположились порты Усть-Луга, Высоцк и Выборг, с грузооборотом около 40 тыс. т., 12 тыс. т и 2 тыс. т, соответственно. При этом следует добавить, что объем грузооборота Усть-Луги за последние 5 лет вырос на 40 тыс. т. Можно предположить, что в скором времени рассматриваемый порт обгонит по указанному показателю большой порт Санкт-Петербург (см. рис.).

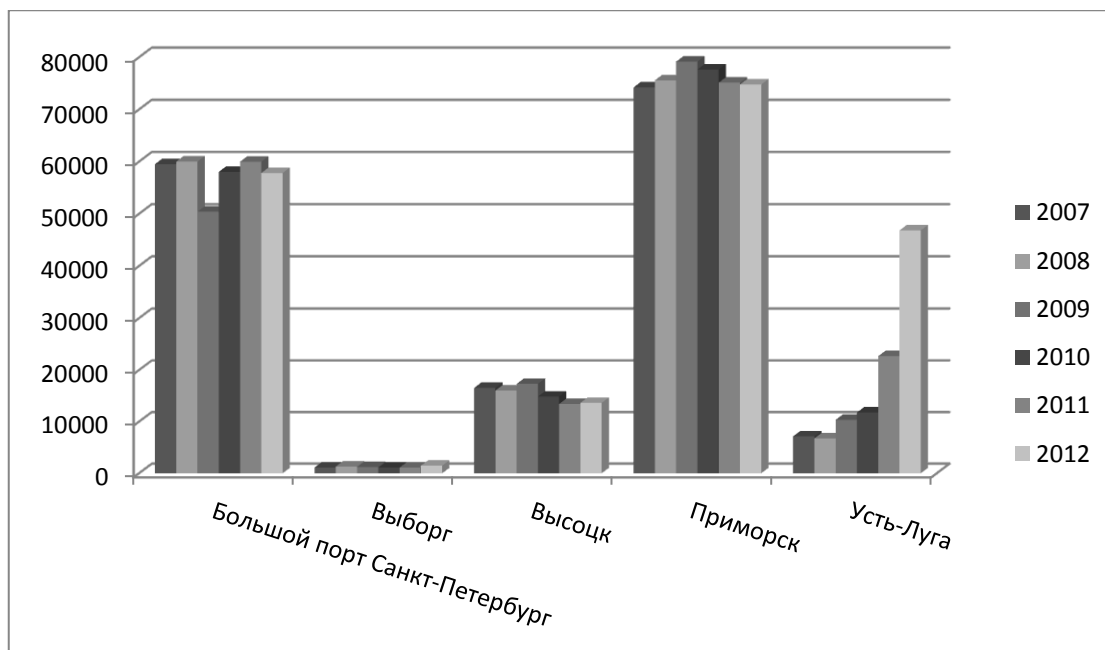


Рис. Динамика грузооборота морских портов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, млн. т. (Составлено автором на основе подпрограммы "Единая система информации об обстановке в Мировом океане" в рамках ФЦП Мировой океан. [Электронный ресурс] URL: <http://www.russianports.ru/> (дата обращения 23.03.2015)

Балтийские порты заняты, в основном, перевалкой внешнеторговых и транзитных грузов. В 2011 году портами бассейна было переработано 185,7 млн. тонн грузов (34,7% от общего грузооборота российских портов), в том числе 3,0 млн. тонн каботажных грузов (9,5% от общего объема перевалки каботажных грузов). Порты бассейна переваливают 37,8% наливных и 30,7% сухих грузов от общего грузооборота всех портов страны [2].

Большой порт Санкт-Петербург является одним из крупнейших контейнерных портов в Балтийском регионе. Порт Санкт-Петербург ограничен городскими постройками и магистралями и не имеет возможности расширять свою территорию. Данная проблема усугубляется тем, что в городе недостаточно развиты автомобильные вылетные магистрали [3, с.46]. Поэтому развитие порта Санкт-Петербург осуществляется за счёт аванпортов (Бронка, Ломоносов, о. Котлин). Морской перегрузочный комплекс «Бронка» рядом с городом Ломоносов конкурирует с портом Усть-Луга, портами Финляндии и стран Балтики. Конкурентными преимуществами аванпорта являются: близость к кольцевой автодороге, федеральной трассе А120 и железнодорожной станции. Участие государства в развитии припортовой инфраструктуры заключается в финансировании из средств федерального бюджета строительства морского подходного канала, первую часть которого ФГУП «Росморпорт» планировала завершить ко второй половине 2014 года, и маневровой акватории. Общий объем инвестиций в создание морского перегрузочного комплекса составляет 43,7 млрд рублей частных вложений и 15,9 млрд рублей средств федерального бюджета.

Строительство нефтяного терминала в Усть-Луге мощностью 5,5 млн тонн в год стало ключевым моментом реализации российской программы портовой независимости. Финский залив в районе Усть-Луги зимой замерза-

ет незначительно, глубокий фарватер облегчает заход судов. Автомобильные и железные дороги к Усть-Луге идут в обход крупных населенных пунктов, что снижает экологические угрозы. Однако реализацию проекта затрудняет слабое развитие портовой инфраструктуры. В январе 2011 года открылся нефтепродуктовый терминал компании «Роснефтебункер». По мере ввода терминалов в Усть-Луге транзит нефти, угля и химических грузов через порты стран Балтийского региона будет сокращаться.

Приморск на данный момент – самый глубокий порт в российской части Балтийского моря, что позволяет ему принимать крупнотоннажные танкеры с осадкой до 15 метров. Нефть поставляется в порт по Балтийской трубопроводной системе. Строительством нефтяного порта Приморск занимается компания ОАО «Транснефть». В 2003 году мощность Приморска достигла 30 млн тонн нефти в год. В 2006 году Приморск был способен переваливать 75 млн тонн нефти в год. В этом же году Россия прекратила отгружать нефть через литовский терминал Бутинге. В мае 2008 года был введен в эксплуатацию первый комплекс проекта «Север». В 2009 году прекратился транзит российской нефти через Одессу. После ввода второй очереди Балтийской трубопроводной системы мощность порта увеличится до 18 млн тонн в год. Недостатком порта является то, что он замерзает в зимнее время. Портовые сборы в Приморске выше, чем в Бутинге или Вентспилсе, в том числе из-за использования ледоколов в зимнее время. В 2004 году в порту началась эксплуатация распределительно-перевалочного комплекса (РПК) ОАО «ЛУКОЙЛ». Строительство терминала связано с планами российской компании переориентировать экспорт нефтепродуктов от латвийского порта Вентспилс на российских портах. Таким образом, предполагается, что экспорт нефтепродуктов через собственный терминал на Высоцк позволит сокращать расходы транспортировки до 30% по сравнению с маршрутами через порты стран Балтийской области. Мощность первой очереди РПК составляет 4,7 млн тонн нефтепродуктов в год. Нефть и нефтепродукты поступают на РПК по железной дороге. Кроме того, в летний период предусмотрена доставка мазута танкерами дедевейтом 6 тыс. тонн. В настоящее время в эксплуатации находится восемь резервуаров, в будущем их число возрастет до 17. После выхода терминала на проектную мощность он сможет принимать суда дедевейтом 80 тыс. тонн.

Новый нефтяной порт в Высоцке будет переваливать 10,6 млн тонн нефти в год. Кроме того, в порту Высоцк осуществляется перевалка угля, объемы которой доходят до 6-7 млн тонн в год. К 2030 году планируется строительство к нему новых железнодорожных подходов.

В крупных морских портах с проектной мощностью более 20 млн. тонн, достаточно высокий процент незадействованных портовых мощностей наблюдается в порту Калининград (59,8%), Усть-Луга (48,2%), Владивосток (44,4%), Туапсе (38%), Мурманск (33,9%), Приморск (30,7%), Большой порт Санкт-Петербург (30,5%). Увеличение простоев, и соответственно, высокий процент незадействованных мощностей перегрузочных комплексов наблю-

дается в основном в портах, ориентированных на перевалку нефтеналивных грузов (за счет сокращения грузооборота нефтеналивных грузов на 4,2 %).

Конкурентные позиции портов определяются развитием портовой и припортовой инфраструктуры. Основным направлением развития припортовой инфраструктуры является строительство и организация работы «сухих» портов – это терминалы, которые обустраиваются вне границ морского порта, но связаны с ним единой технологией обработки грузов, за счет чего обеспечивается вывод с территории порта операций, не связанных с перевалкой грузов.

В отношении специализированных комплексов ситуация следующая. В настоящее время в морских портах используется 95 специализированных морских терминалов общей мощностью 568,2 млн. тонн, из них используемая мощность составляет 403,5 млн. тонн, или 71%.

Актуален вопрос поиска форм и механизмов привлечения инвестиций в припортовые станции. Инфраструктурные объекты на путях необщего пользования, примыкающие к припортовым станциям, могли бы перейти на баланс портов. Однако положение затрудняется тем, что в крупных комплексах работает множество стивидорных компаний, у многих из них есть железнодорожные пути необщего пользования и примыкающие к ним зоны погрузки-выгрузки. Работа этих зон полностью зависит от припортовых станций ОАО «РЖД». Выход видится в создании отдельной управляющей компании для оперирования припортовой станцией.

Балтийский регион характеризуется сильной конкуренцией: 11 портов конкурируют за грузы в Россию и из России – уголь, нефтепродукты, металлы, удобрения, контейнерные грузы, лесоматериалы и др. Дедвейт танкеров, способных принимать нефть в портах Балтийского моря, ограничен глубиной датских проливов Каттегат и Скагеррак и составляет 130-150 тыс. тонн. По Балтийскому морю нефть может быть доставлена только до европейских потребителей – везти ее без перегрузок в крупнотоннажные танкеры в США или Азиатско-Тихоокеанский регион нерентабельно.

Порты Усть-Луги и Санкт-Петербург не смогут эффективно обслуживать грузопоток в полном объеме, в частности, в настоящее время порт Усть-Луга не может принимать суда типа «Panamax». Для повышения эффективности перевозочного процесса нужно использовать уникальные возможности всех портов на рыночной основе. В частности, в Вентспилсе – это инфраструктура для перевалки наливных грузов, в Риге – прежде всего, возможности контейнерных терминалов. Объективно, зарубежные порты в Балтийском регионе имеют естественные преимущества: они глубже и не замерзают зимой, за исключением портов Эстонии и Финляндии. Российским портам нужно взимать с судов дополнительный ледакольный сбор [4,29-31].

В настоящее время порты стран Балтийского региона переваливают грузы, с которыми не справляются российские порты. Считается, что не столько российский бизнес заинтересован в портах Балтийского бассейна, сколько порты – в российских инвестициях.

По мнению отечественных экспертов, Россия, отвлекая огромные государственные ресурсы на развитие портовой инфраструктуры Северо-Запада, сталкивается с отсутствием активности частных компаний. Порты Северо-Западного региона развиваются в основном за счет протекционистских мер, государственного финансирования и деятельности коммерческих структур. Существует мнение, что порт Высоцк при отмене существующих протекционистских тарифов станет нерентабельным.

В России, как и в других развитых странах, транспорт является одной из крупнейших базовых отраслей хозяйства, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры [5]. Важно отметить, что модернизация крупных портов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области позволит отказаться от услуг Балтийских стран, через которые порты теперь передают огромное число российских фрахтов. Кроме того, транспортный узел Санкт-Петербург положит начало формированию трансконтинентального моста Восток-Запад, который обеспечит связанные с использованием различных видов транспорта транспортные средства фрахтов транзита стран третьего мира.

Хотелось бы подчеркнуть важность развития морских портовых комплексов Санкт-Петербурга и Ленинградской области для стран Балтийского региона и для России. Во-первых, страны данного региона являются крупнейшими импортерами и экспортёрами России. Во-вторых, портовые комплексы Санкт-Петербурга и Ленинградской области являются связующим звеном между РФ и Азиатскими странами, а именно крупнейшими перевалочными пунктами, в которых грузы с фидерных линий перекалывают на океанские для дальнейшего следования в конечные пункты назначения. Также, надо полагать, что Балтийское направление в ближайшей перспективе не потеряет своей важности для обеспечения безопасности и развития народного хозяйства страны. Тем не менее, именно на этом направлении морская деятельность России зависит и будет зависеть от внешних факторов.

Список литературы

1. Сафина С.С., Панасюк А.В. Евроатлантический морской транспортный коридор: современное состояние и перспективы развития // Структурные реформы для стимулирования роста экономики регионов: опыт России и ФРГ. – СПб.: Скифия-принт, 2014. С.90.
2. ФГУ «Администрация морского порта «Большой порт Санкт-Петербург» [Электронный ресурс] URL: http://www.pasp.ru/bolshoy_port_sankt-peterburg1 (дата обращения 25.04.2014).
3. Амосов М.И., Сафина С.С. Основные проблемы развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга и возможные пути их решения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. №5 (95). С.44-49.
4. Сутырин С.Ф., Ефимова Е.Г., Попова Л.В. Перспективы нефтяного экспорта через балтийские порты России /С.Ф. Сутырин, Е.Г, Ефимова, Л.В, Горкина // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3/4. – С. 29-31.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждённая распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (в ред. распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 N 1121-р) [Электронный ресурс] URL: <http://gov.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> (дата обращения 23.05.2014).

6. Единая система информации об обстановке в Мировом океане в рамках ФЦП Мировой океан. [Электронный ресурс] URL <http://www.russianports.ru/> (дата обращения 23.03.2015).

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Сытенко И.С., Пережогин А.Е., Резников И.М.

магистранты кафедры «Менеджмент», Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Сахалинская область представляет собой один из самых сложных с точки зрения социально-экономической и инфраструктурной ситуации регионов Дальнего Востока и Российской Федерации, но и один из самых перспективных регионов страны. Данное утверждение обусловлено как природно-ресурсным потенциалом области, так и ее уникальным географическим положением на стыке двух цивилизаций и культур, дающим области блестящие перспективы развития в XXI в. в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2020 г. (далее – Стратегия). «Стратегия – ясное и разделяемое наиболее активной частью населения представление о будущем, а также план приоритетных действий администрации области, направленный на достижение поставленных стратегических целей посредством реализации существующего потенциала региона». Стратегия включает систему мер государственного управления, базирующуюся на долгосрочных приоритетах региональной социально-экономической политики органов государственной власти. Предложенная модель региональной стратегии – это модель формирования инновационного техно-промышленного и социокультурного уклада, которая обеспечивает взаимовыгодное трансграничное сотрудничество Сахалинской области с российскими регионами, странами АТР и мирового хозяйства, позволяет области достойно представлять и защищать интересы России в АТР.

Ключевые слова: стратегия развития Сахалинской области 2020, рыбохозяйственный комплекс, малое предпринимательство в Сахалинской области, ценообразование в рыбохозяйственном комплексе.

Введение. Существо экономических преобразований в области будет состоять в том, чтобы не ломая сложившейся специализации, выделить приоритетные производства, базирующиеся в первую очередь на местных ресурсах: отрасли и производства, имеющие перспективы спроса на продукцию на внутреннем и внешнем рынках, функционирующие на основе кооперации с уже существующими промышленными предприятиями (энергетические, нефтегазодобывающие, угледобывающие, рыбодобывающие, лесозаготовительные); производства с более эффективными технологическими параметрами, обеспечивающими глубокую переработку сырья и снижение ресурсоемкости производства (нефтепереработка, газохимия, лесопереработка); производства и виды деятельности, базирующиеся на использовании местного сырья, а также те, которые обеспечивают экологическую безопасность области (агропромышленные, воспроизводства рыбы и морепродуктов, рыбопереработки, пищевой и перерабатывающей промышленности). Кроме того,

необходимо сосредоточить внимание на развитии на базе имеющегося в области потенциала инфраструктуры: транспортной, строительных мощностей, туристско-рекреационного комплекса.

Главная цель стратегического развития Сахалинской области на период до 2020 г.: обеспечить высокий уровень благосостояния и стандарты качества жизни населения, соответствующие уровню наиболее развитых стран.

Выполнение главной стратегической цели развития области становится возможным при обеспечении поступательного движения к достижению стратегических целей «первого уровня»: создание эффективной конкурентоспособной, динамично развивающейся, сбалансированной, экологически позитивной экономики, позволяющей обеспечить высокий уровень доходов населения; достижение условий для комфортного проживания, работы, творческого развития и отдыха жителей Сахалинской области.

В свою очередь, для достижения стратегических целей «первого уровня» определяются стратегические цели «второго уровня»: обеспечение высоких показателей качества человеческого капитала; создание системы инновационного развития; построение эффективной конкурентоспособной экономики; обеспечение высокого уровня развития малого бизнеса; формирование развитой инфраструктуры; обеспечение инвестиционной привлекательности; рациональное использование природных ресурсов; достижение высокого уровня управляемости регионом при решающей роли эффективной исполнительной власти области.

Эти цели сформулированы с учетом региональных особенностей, реального состояния экономики, социальной сферы, ресурсного потенциала и стратегических приоритетов. Перечень стратегических целей «второго уровня» и их содержание могут изменяться, корректироваться в течение срока реализации Стратегии, в зависимости от изменений параметров внешней и внутренней среды, изменения нормативно-правовой базы и т. д. Для каждой стратегической цели второго уровня определяются стратегические задачи, решение которых обеспечивает их достижение.

Развитие рыбохозяйственного комплекса.

Характеризуя состояния рыбообрабатывающего производства в целом по России, следует отметить значительные изменения в использовании сырья – увеличение направления сырья на пищевые цели.

Основой производства пищевой рыбной продукции, включая консервы, в России являются рыбохозяйственные предприятия Дальнего Востока (на долю данного региона приходится более 60%) в выпуске консервной продукции ведущие позиции занимают Западный бассейн (около 57%) и Дальний Восток (более 30%). Наибольший удельный вес в производстве кормовой муки имеют предприятия Дальнего Востока (более 76%) и Северного бассейна (около 14%), в выпуске кормовой рыбы и отходов от разделки для звероводческих хозяйств – предприятия Северного бассейна (более 70%), Дальнего Востока (около 16%) и Калининградской области (около 9%).

Несмотря на возрастающий спрос на рыбную продукцию и то, что рыболовством заняты практически все страны, используются эти ресурсы далеко не полностью и часто весьма нерационально.

По месту расположения предприятия, занимающиеся выпуском изделий из рыбо- и морепродуктов можно разделить как:

- а) расположенные в местах лова и выращивания товарной продукции;
- б) расположенные в местах оптового хранения и реализации;
- в) расположенные в местах близких к конечному потреблению товара.

В настоящее время многие виды рыб, традиционно составлявших основу нашего рыбного стола, перешли в более высокую ценовую категорию и за счет этого стали менее доступны покупателям. При этом возросший спрос на недорогую столовую рыбу и изделия из нее, дает возможность задействовать для их получения местные трудовые ресурсы.

Рыба является важнейшим компонентом пищи человека. Имеет огромное значение как источник белков, жиров, минеральных веществ, содержит такие физиологические важные элементы, как калий, кальций, магний, железо, фосфор и комплекс необходимых для организма человека витаминов. При выпуске рыбной продукции, предусматривающем наиболее рациональное использование рыбы и других продуктов, необходимо не только внедрение новых технологических схем производства и высокотехнологичного оборудования, но и соблюдение правил транспортировки, хранения, приготовление пищевых рыбных продуктов и т.д. Поэтому в задачу рыбной промышленности входит не только получение высококачественного сырья и рыбных продуктов, но и сохранение их без потерь.

Рационально использовать и сохранить всю продукцию можно только при правильной организации и соблюдении технологических и санитарно-ветеринарных правил. В связи с этим, контроль качества сырья и выпускаемой продукции, рациональное использование рыбы и другой морепродукции является весьма актуальной проблемой.

В сегодняшних условиях предприятия малой мощности стараются при планировании производства исходить из:

- 1) применения более глубокой переработки сырья для снижения себестоимости продукции;
- 2) возможности быстро изменять ассортимент в зависимости от спроса и доходности продукции;
- 3) учета изменения культуры потребления продуктов питания и их органолептических свойств;
- 4) возможности производить продукцию, сохраняющую длительный срок свои потребительские свойства за счет появления более качественного и разнообразного хранения;
- 5) использования механизации труда и новых технологий для увеличения объемов производства без значительного увеличения занятых площадей.

Дабы удовлетворить потребность населения в качественной рыбной продукции, предоставить ассортимент продукции по доступным ценам, а также способствовать повышению жизненного уровня рабочих в данном районе, целесообразно предусмотреть повсеместное открытие рыбоперерабатывающих предприятий, основными задачами которых являются: приобретение и установка технологического оборудования, обучение обслуживающего

персонала. Планирование ассортимента набора изделий, разных по проходимым ими стадиям жизненного цикла товара, но одновременно находящихся на рынке. Оптимизация номенклатуры продуктов, одновременно продающихся на рынке, но различающихся по степени новизны, позволяет гарантировать предприятию относительно стабильные общие условия обеспечения объемов реализации расходов и уровня прибыли.

Ценообразование

Чтобы вызвать интерес покупателей к продукции фирмы и постепенно закрепиться на новом рынке, целесообразно устанавливать более низкие цены по сравнению с ценами конкурентов или с собственными ценами, по которым продается данный товар на уже освоенных рынках.

Такая ценовая политика выгодна на первоначальном этапе проникновения на новый рынок. Далее, по мере завоевания определенной доли рынка и формирования устойчивой клиентуры фирме целесообразно постепенно повышать цены на свой товар до уровня цен других поставщиков.

Цена на товар должна иметь непосредственную связь с его качеством. При этом важно, чтобы цены должным образом отражали и уровень качества, и имидж фирмы, который она хочет создать для своей продукции.

Таким образом, при выборе методов ценообразования предприятие основывается на том, что возможная цена товара может определяться исходя из анализа:

- а) себестоимости продукции;
- б) цены на аналогичный товар или товар-заменитель у конкурентов;
- в) уникальных достоинств товара;
- г) цены, определяемой спросом на данный товар.

На основе себестоимости обычно оценивается минимально возможная цена товара, которая соответствует наименьшим издержкам производства.

На основе анализа цен конкурентов определяется средний уровень цен на товар (услугу) на данном рынке (сегменте).

Максимально возможная цена устанавливается для товаров, отличающихся высоким качеством или уникальными достоинствами.

Цены, определяемые спросом или конъюнктурой рынка данных товаров, могут колебаться во всем диапазоне от минимальных до максимальных цен.

В результате цены на рыбные изделия определяются средним уровнем цен на товар на данном рынке (сегменте), которые будут более низкими ценами по сравнению с ценами основных конкурентов и позволят предприятию оставаться конкурентоспособным. А также цены будут включать в себя скидки, например, скидка на приобретаемое количество товаров, бонусные скидки – предоставляются постоянным покупателям, выкупающим у фирмы определенное количество товаров в установленный период времени, вынужденные скидки – осуществляются для уменьшения убытков фирмы (например, за счет складирования товаров).

Организация сбыта

В данном проекте предусматривается предпродажный сервис: придание товару удобного использования (рыбные нарезки, небольших объемов),

упаковка и проведения выставок, ярмарок, дегустаций, а также проведение опросов покупателей. В послепродажный сервис включаем доставку при покупке с выше 50 кг, возврат и замену не качественного товара.

Реклама

Цель рекламы – передать информацию о товаре, ознакомление с ним потенциальных покупателей, убеждение в необходимости приобретения товаров. В данном проекте объектом рекламы являются рыбные нарезки, производимые данной организацией. Реклама направлена на всех потенциальных покупателей, для этого используются следующие средства массовой коммуникации.

Правовое обеспечение деятельности предприятия

Деятельность предприятия регламентируется Налоговым Кодексом Российской Федерации, Трудовым Кодексом Российской Федерации, требованиями ГосПожНадзора и СанЭпидНадзора.

Оценка риска и страхование

Предпринимательство в любом случае связано с риском, будь то потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом либо получение доходов ниже тех, на которые рассчитывал.

В деятельности данного предприятия могут возникнуть следующие потери:

1) материальные (дополнительные затраты или прямые потери оборудования, имущества, сырья, энергии):

2) трудовые (потери рабочего времени).

Источниками потерь для данного предприятия являются:

- форс-мажорные обстоятельства.

Коммерческие риски, грозящие предприятию:

- риск конкуренции;

- повышение цен на товары, услуги и энергию;

- дефицит ресурсов;

- изменение условий кредитования;

- изменение условий налогообложения;

- повышение арендной платы.

Отбросив риски, вероятность которых меньше 0,3, получаем следующую картину: существуют риски конкуренции, дефицита ресурсов и форс-мажорные обстоятельства. Для решения этой проблемы находим несколько поставщиков материалов и инструментов, выбирая наиболее подходящий по закупочным ценам, ассортименту, условиям транспортировки и способам оплаты, но на примете всегда держим аналогичное предприятие. Стараемся отслеживать модные тенденции в нашей отрасли, проводить регулярное обучение персонала, «выращиваем» своего клиента, мотивируя его обслуживаться в нашем салоне скидками и бонусами.

Наибольшую практическую значимость будут иметь следующие риски: кадровые, технические, экономические.

Предполагаемые риски и пути их устранения

№ (значимость)	Вид риска	Пути устранения
1	<i>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ:</i>	
	Повышение цены на расходные материалы	Поиск новых поставщиков. Учитывать при ценообразовании
	Изменение ставок системы налогообложения	1. Учитывать при ценообразовании на единицу реализуемой продукции 2. Изменение цены на услугу.
	Повышение арендной платы.	1. Нахождение новых производственных площадей. 2. Учитывать при ценообразовании.
	Рост инфляции	1. Изменение цены на услугу.
	Неустойчивость спроса на реализуемые услуги.	1. Изменение цены 2. Совершенствование системы скидок. 3. Разработка новых услуг.
	Снижение цен конкурентами	1. Избрать стратегию лидера в области качества.
	Недостаток оборотных средств.	1. Получение банковского кредита. 2. Получение коммерческого кредита.
2.	<i>КАДРОВЫЕ:</i>	
	Профессиональная непригодность кадров.	1. Переподготовка имеющихся кадров. 2. Набор новых кадров.
3.	<i>ТЕХНИЧЕСКИЕ:</i>	
	Поломка оборудования	Ежемесячное профилактическое обслуживание оборудования.
4.	Форс-мажорные обстоятельства	1. Страхование оборудования, отделки кабинета, жизни сотрудников

Оценка эффективности проекта

Для оценки эффективности проекта проведем расчет точки безубыточности проекта. Для этого составим таблицу доходов и расходов с нарастанием. Сумму кредита принимаем как условно-постоянные затраты, так как они вложены в предприятие в самом начале его деятельности и будут погашены по окончанию года деятельности предприятия.

Точка безубыточности $Q_{ктб}$ рассчитывается по формуле:

$$Q_{ктб} = F_c / (Q_p - V_c) * Q_p,$$

где Q_p – среднемесячный объем реализованных услуг;

F_c – постоянные затраты (ФЗП, отчисления, аренда, коммунальные платежи, электроэнергия, реклама, прочие платежи)

V_c – переменные затраты (сырьё, материалы, налоги);

Для оценки эффективности проекта используют следующие показатели:

- чистый дисконтированный доход NPV – определяется по формуле:

$$NPV = \sum P_n / K_t - IC, \text{ где}$$

P_n – годовые поступления в период рассчитываемых лет (прибыль);

IC – одноразовые инвестиции (на приобретение оборудования, материалов, реконструкцию);

K_t – коэффициент дисконтирования.

Коэффициент дисконтирования (K_t) рассчитывается по формуле:

$$K_t = (1 + r)^t,$$

где $r = 12\%$ (0,12) – процентная ставка (норматив дисконтирования);

t – год проведения затрат.

$$K_t = (1 + 0,12) = 1,12$$

Данный инвестиционный проект стоит признать рентабельным, если чистая текущая стоимость выше, чем первоначальные инвестиции.

- внутренняя норма доходности IRR – определяется по формуле:

$$IRR = (NPV : IC) * 100 \text{ (в процентах)}$$

- индекс доходности затрат и инвестиций PI

$$PI = \sum P_t / (1 + r) : IC,$$

где P_t – годовые денежные поступления в периоде t .

Заключение. Местные органы власти всячески поддерживают малое предпринимательство. Для этого администрация Сахалинской области привлекает внебюджетные ресурсы, действует программа «Кредитование малого бизнеса» с участием Европейского банка реконструкции и развития; фонд Евразия реализует программу целевых грантов, в которой особое внимание уделяется развитию инфраструктуры поддержки малого бизнеса и обучению предпринимателей; международная некоммерческая организация «ЛСВ1/УОСЛ» успешно осваивает программу микрофинансирования малого бизнеса. Специфика малого предпринимательства в Сахалинской области, обусловленная ограниченными финансовыми, материальными и кадровыми возможностями, предопределяет его потребность в недорогих и высококачественных информационных, консалтинговых, маркетинговых, аудиторских, юридических, финансовых и других услугах. Для решения данной проблемы комитетом экономики администрации Сахалинской области совместно с общественными объединениями предпринимателей созданы информационно-консультационные пункты в ряде районов области. Рост числа новых малых предприятий, увеличение объемов выпуска продукции, продаж и оказания услуг действующими малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица зависят от нескольких условий.

Первое условие связано с формированием благоприятного предпринимательского климата. Для этого необходима реализация в Сахалинской области принятых Государственной думой законов о де бюрократизации. Следует существенно упростить регистрацию предприятий, сократить число контролирующих органов и проверок, значительно уменьшить количество лицензируемых видов деятельности. Благодаря этому у субъектов малого предпринимательства появятся дополнительные финансовые и материальные ресурсы, выведенные из «тени».

Второе условие – необходимость уменьшения налоговой нагрузки прежде всего для начинающих предпринимателей. В этих целях следует принимать кардинальные меры – вплоть до введения налоговых каникул на пер-

вые два (адаптационных) года работы для новых производственно-инновационных, строительных малых предприятий, а также для социального малого предпринимательства – медицинских центров, учебных заведений, библиотек и т.п. Это вовсе не отрицает необходимости внесения изменений в Налоговый кодекс (часть 2).

Можно предложить следующие меры по упрощению системы налогообложения для малых предприятий:

- отменить требование обосновывать необходимые расходы, поскольку для этого надо содержать немалый штат бухгалтеров;

- предельные ставки налогов на малые предприятия целесообразно зафиксировать на федеральном уровне. В этом случае малый бизнес будет защищен от излишнего давления в регионах. Налоги на малый бизнес наряду с налогом на имущество и подоходным налогом должны стать основным источником доходов субъектов РФ, полностью поступать в региональные и местные бюджеты. Тем самым регионы будут заинтересованы в сборе таких платежей и, следовательно, в развитии малого бизнеса. Правительство же получит соответствующий рычаг для ускорения экономического роста.

Третье условие – необходимость концентрации финансовых средств, поступающих на поддержку малых предприятий из федерального и региональных бюджетов, средств Федерального фонда поддержки малого предпринимательства и внебюджетных источников на таких приоритетных направлениях, как:

- создание системы гарантий (поручительств), что позволит коммерческим банкам активнее включаться в процесс кредитования предпринимателей на разных этапах их деятельности;

- увеличение объемов микрофинансирования и микрокредитования, что значительно расширит сферу целевой финансовой поддержки начинающих предпринимателей;

- эффективное использование возможностей финансового лизинга и франчайзинга как гибких финансовых технологий и одновременно конструктивных способов ведения предпринимательской деятельности, сочетающих интересы крупного и малого бизнеса;

- создание современных элементов инфраструктуры – бизнес-инкубаторов, научных и инновационных парков.

Четвертое условие – налаживание межведомственной координации и установление контроля на федеральном уровне за реализацией программ развития малого бизнеса.

Пятое условие – активизация потребительского спроса и постепенное преодоление доминирующего консервативного типа потребительского поведения, поскольку низкий уровень спроса не способствует обновлению ассортимента товаров и услуг, освоению новых технологий в производстве и торговле.

Кроме того, для Сахалинской области необходимо разработать специальные программы поддержки малого предпринимательства, включающие меры защиты потребительского рынка от низкокачественной и фальсифицированной

продукции, которая поступает из Турции, Китая и ряда других стран, а также ввести заслоны против ее нелегального, контрабандного ввоза.

Нехватка инвестиций в перерабатывающий сектор остается одной из острых проблем малого предпринимательства Сахалинской области. Обновление производственных фондов и внедрение новых технологий в мясоперерабатывающей, рыбной и других отраслях пищевой промышленности, а также в швейной и трикотажной отраслях требуют огромных вложений. Значительная доля всех инвестиций приходится на добывающие, экспортоориентированные отрасли. В итоге большинство малых и средних производителей товаров и услуг просто не в состоянии конкурировать с зарубежными предприятиями (и это при невысоком уровне потребительского спроса). Руководители малых предприятий Сахалинской области сталкиваются также с большими трудностями при осуществлении инвестиционного проектирования и проведении оценок инвестиционных рисков. Они должны знать конъюнктуру рынков, ожидаемый уровень инфляции, степень конкуренции, свободные рыночные ниши и т.п., но улавливать изменения в конкурентной среде отечественного и мирового рынков рядовому предпринимателю еще долго будет не под силу. Поэтому с целью поддержки отраслей пищевой и легкой промышленности необходимо выстроить надежную систему правового и информационного обеспечения (включая каталогизацию, стандартизацию, экологический мониторинг и т.д.).

В рамках программы экономического развития года на территории Сахалинской области и Курильских островов планируется создание полновесных сахалинского и курильского рыбных рынков, а также индустрии глубокой переработки морепродукции требует бесперебойной поставки сырья, что невозможно обеспечить в ситуации, когда основная масса добытой в море рыбопродукции уходит за бесценок на японский и южнокорейский рыбные рынки. Рыбакам это выгодней по экономическим соображениям.

Переломить создающуюся ситуацию и вывести областную рыбную промышленность на ее почетное первое место способно создание нескольких промышленно-производственных особых экономических зон, или иначе – рыбных порто-франко (на территории портов Невельск, Корсаков, Поронайск, Южно-Курильск, Крабозаводск, Северо-Курильск, возможно, – и ряда других) с мощной холодильной, перерабатывающей и достаточной судоремонтной инфраструктурой.

Импортный бункер, продовольствие и технологии будут поставляться в указанные порто-франко морем и сушей без таможенных пошлин и НДС, отечественные товары – с последующим вычетом НДС.

Это позволит резко сократить затраты на снабжение и ремонт судов, обновление флота. Что касается обновления флота, то потребуются инициирование на региональном и федеральном уровнях создание в Комсомольске-на-Амуре или даже в Александровске-Сахалинском (для строительства маломерного флота) судостроительной промышленно-производственной особой экономической зоны, которая, согласно Закону «Об особых экономических зонах», должна строить экономические отношения с другими особыми

экономическими зонами на общих для ОЭЗ льготных условиях. Добытая российскими, а также иностранными рыбопромышленниками морепродукция будет сдаваться в порто-франко без таможенных сборов и НДС. В рамках проекта планируется увеличить объем улова и увеличить выпуск консервов.

Реализация указанной стратегии позволит сахалинскому и курильскому рыбным рынкам вполне успешно конкурировать с японским и другими рыбными рынками, привлекать в порто-франко не только российских, но и зарубежных рыбопромышленников, оптовых покупателей рыбопродукции различных стадий технологического передела, а не только сырья.

В состав объектов обеспечивающей инфраструктуры включены дноуглубительные работы, очистка бухты от затонувших судов; строительство причальной стенки высотой 90 метров с двумя линиями приемки сырца; финансирование приобретения транспортного судна (сухогруз-контейнеровоз) с объемом трюмов и палубой для размещения 90 контейнеров (20 футов каждый); строительство контейнерной площадки с грузовыми устройствами и автотранспортом; строительство энергоблока мощностью 1200 кВт. В ходе реализации проекта будет создано более 1000 рабочих мест в рыбохозяйственной, транспортной и торговой отраслях.

Список литературы

1. Бурыкин А.Н., Бида В.П., Быстров И.М., Тулинов А.Т., Гырдымова В.Г. и др. Стратегия социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2020 года. – Южно-Сахалинск: Эйкон, 2008. – 238 с; Жихеревич В., Жунда Н., Русецкая О. Экономическая политика местных властей в реформируемой России // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 94-107; Иванов О.П. Основные направления реформирования современной природно-ресурсной политики России // Использование и охрана природных ресурсов в России. – 2006. – № 3. – С. 40-45.

2. Основные социально-экономические показатели развития Сахалинской области // www.sakhalin.su

3. Состояние научного потенциала в Сахалинской области. Аналитическая записка. Южно-Сахалинск, 2007.

РОЛЬ И РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ

Солод М.В.

направление подготовки «Государственное и муниципальное управление»,
Филиал ФГБОУ ВО «КубГУ» в г. Тихорецке, Россия, г. Тихорецк

Статья посвящена проблемным вопросам многоаспектного процесса развития профессиональных коммуникаций в производственной деятельности. Автор обращает внимание на то, что в целом на процесс повышения эффективности труда сотрудников влияет умелое использование качественного информационного канала коммуникации.

Ключевые слова: коммуникация, информационный канал, коммуникационные связи, управленческая деятельность, информация.

Любая деятельность человека нуждается в управлении, так как управление – это отношения, возникающие по мере оформления деятельности в

сознательную, по производству необходимых человеку благ.

Сущность управления, его функции и специфика определяются, с одной стороны, задачами, которые оно решает, с другой – содержанием простых моментов процесса управленческой деятельности, т.е. её предметом, средствами и самим трудом.

Управление в организации осуществляется через людей и поэтому, одним из важнейших инструментов управления в руках любого руководителя является находящаяся в его распоряжении информация.

Значение коммуникации в бизнесе на современном этапе развития постоянно возрастает. Это связано с тем, что предприятиям, организациям, их руководителю и сотрудникам необходимо получать и осваивать все расширяющуюся информацию, помогающую решать возникающие вопросы.

Средствами коммуникации могут быть как прямые связи между членами организации, так и обмен письменной информацией, компьютерная связь. Первые носят название межличностных коммуникаций. От 50 до 90% своего времени, менеджеры тратят на коммуникации, которые основываются на обмене информацией, на восприятии передаваемой информации, на семантике, на умении слушать и на эффективной обратной связи. Второй тип коммуникаций – это организационные коммуникации.

Коммуникационные связи можно подразделить на следующие: между организацией и внешней средой; между управленческими уровнями в организации (вертикальные коммуникации), которые в свою очередь подразделяют на нисходящие коммуникации (информация передается с высших уровней на низшие), восходящие коммуникации (информация передается с низших уровней на высшие), коммуникации между руководителем и подчиненным, коммуникации между руководителем и рабочей группой; между подразделениями организации (горизонтальные коммуникации); между членами группы и группами (также горизонтальные коммуникации); неформальные коммуникации.

Процесс обмена информацией между отправителем сообщения и получателем через информационный канал можно описать четырьмя основными этапами: формулировка или отбор идеи сообщения; кодирование идеи и выбор информационного материала; передача информации; прием и декодирование информации.

Коммуникации в организации – это информационные взаимодействия, в которые люди вступают при выполнении своих функциональных обязанностей или должностных инструкций.

На основе имеющихся методик формирования эффективных коммуникаций необходимо разрабатывать ряд мероприятий позволяющих повысить эффективность профессиональных коммуникаций. К таким мероприятиям следует отнести: создание полноценного отдела кадров (набор опытных специалистов); налаживание межличностных коммуникаций между всеми звеньями организации; вовлечение подчиненных в дела предприятия; активная адаптация новичков; поддерживание горизонтальных коммуникаций; привлечение сотрудников к сортировке поступающей информации; поддержка

хороших отношений с подчиненными; усиление способности четко излагать сообщения; проведение диагностики коллектива; поддерживание активных неформальных коммуникаций; регулярное повышение квалификации работников; укрепление корпоративной культуры.

Повышение квалификации сотрудников позволит расширить профессиональные знания получателя информации, изменение поведения получателя сообщения – т.е. более качественное выполнение сотрудниками рекомендаций вышестоящего руководителя.

Список литературы

1. Грачева И.И. Роль и специфика профессиональных коммуникаций в управлении организаций // Современные научные исследования. Выпуск 5 // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 1811-1815.

2. Мальцева Е.Ю., Молчанова Е.В. Применение информационных технологий при проведении социологического исследования. Современные научные исследования. Выпуск 2 / Под ред. П. М. Горева и В. В. Утёмова. – Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № 2. С.61-65.

3. Матвиюк В.М. Анализ применения информационно-коммуникационных технологий в жизни общества и человека // В сборнике: Социально-гуманитарные и психологические науки: теоретико-методологические и прикладные аспекты. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2015. С. 84-86.

4. Молчанова Е.В. К вопросу об оценке качества образования высшей школы / В сборнике: Социально-гуманитарные и психологические науки: теоретико-методологические и прикладные аспекты. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, г.Тихорецк: филиал ФГБОУ ВПО «КубГУ» в г. Тихорецке, 2015. – С.86-88.

5. Молчанова Е.В., Сердюк И.И. Проблемы востребованности и конкурентоспособности специалистов. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. Т.3. №11. С.209-211.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ НА МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Усцов Д.В.

студент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Калужский филиал, Россия, г. Калуга

Анохина Л.В.

доцент кафедры финансового менеджмента, зав. лабораторией проектных технологий, к.э.н, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Калужский филиал, Россия, г. Калуга

В статье рассматривается классификация рисков на мировом финансовом рынке. Выявляются наиболее типичные финансовые риски на современном этапе. Определяются направления совершенствования комплексной программы по активизации инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: риск, валютный риск, процентный риск, кредитный риск, операционный риск, хеджирование.

Вся экономическая деятельность подвержена различным видам рисков. Риск присутствует в любой производственной отрасли, а также в ее сегментах. Не обходит стороной риск и мировой финансовый рынок. В настоящее время количество рисков, которые характерны для мирового финансового рынка значительно увеличилось. Это связано, прежде всего, нестабильным положением в мировой экономике и постоянной изменчивостью экономической конъюнктуры.

На финансовом рынке существует большое количество рисков. Существует система риска, которая связывает соотношение риска с уровнем дохода на финансовом рынке. Данный процесс является ключевым понятием на любом рынке.

Самыми популярными рисками на финансовом рынке являются: валютные, процентные и кредитные риски.

Валютные риски – это один из видов рисков, которые присутствуют на финансовом рынке, его значение заключается в том, что риск происходит из-за изменения курса валюты. Например: из-за изменчивости курса доллара, российский финансовый рынок имеет большое количество валютных рисков.

Один из видов валютных рисков принято считать операционный риск. Операционный риск – это риск, который связан с утратой или упущенной возможностью некоторой части дохода, который связывает с изменчивостью курса валюты. Операционный риск считается одним из самых популярных в данный момент времени на финансовом рынке. Особенно с нестабильностью в экономике рассматриваемый вид риска наносит ущерб многим субъектам, ограничивая их доходность. В качестве примера можно рассмотреть ситуацию, связанную с экспортером, который получает иностранную валюту за количество проданного товара и несет затраты от снижения курса доллара по отношению к национальной, тогда как импортер, который осуществляет оплату в иностранной валюте, несет убытки от повышения курса иностранной валюты относительно национальной.

Следующим видом риска, который возникает, на финансовом рынке, является трансляционный риск (или балансовый). Его сущность заключается в том, что источником операций может быть возможность несоответствия активов и пассивов, которые выражены в валютах разных стран [1, с. 98].

При трансляционном риске важно сделать анализ серьезной опасности, которую приносит данный риск. Многие рынки используют в качестве покрытия трансляционного риска хеджирование. Само понятие хеджирование означает открытие сделок на одном рынке, для компенсаций, который нанес риск на втором рынке.

Выделяют инфляционный риск на финансовом рынке. Само понятие инфляционного риска означает, тот вид риска, который непосредственно связан с уровнем инфляции в конкретном государстве. В качестве примера можно взять ситуацию в России на финансовом рынке. Из-за повышенного уровня инфляции в 2015 году количество рисков, которые присутствуют, на финансовом рынке, увеличивается.

Среди прочих выделяют систематический риск. Данный вид риска возникает в том случае, когда в расчетных системах просто не окажется необхо-

димого количества денежных средств или из-за сбоев в функционировании таких систем финансовые ресурсы не будут в указанные сроки переведены по назначению [2, с. 77].

Кроме того, на финансовом рынке присутствует риск изменения цены [3, с. 133]. Этот вид риска непосредственно связан с инфляционным риском, таким образом, что при повышенном уровне инфляции в государстве происходит колебание на финансовом рынке цен риск того, что цена на товар, например: на облигации вырастет или упадет.

Помимо вышеперечисленных рисков выделяют риск ликвидности, который представляет собой классификацию рисков, которые связаны с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Таким образом, мы рассмотрели наиболее распространенные виды рисков, которые присутствуют на финансовом рынке. Для минимизации рисков, присущих финансовому рынку необходимо выстраивать грамотную систему управления.

Список литературы

1. Анохина Л.В. Перспективные стратегические изменения государственного регулирования в сфере инвестирования промышленных предприятий в регионе – Вестник Поволжской академии государственной службы. – 2012. – №4 (33). С. 96-103.

2. Маслова Ю.Т. Способы повышения инвестиционной активности в современных условиях // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции. – 2015. – № 7, часть VII. – С. 76-78.

3. Чернышенко Н.С. Роли и перспективы развития финансового менеджмента в коммерческой организации // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции. – 2015. – № 7, часть VII. – С. 132-134.

БИЗНЕС-ПЛАН СОЗДАНИЯ НОВОГО ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ САХА

Уфельманн В.Д., Мякишева Е.Д., Чибисова В.Г.

магистранты кафедры «Менеджмент», Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Кокуева Ж.М.

доцент кафедры «Менеджмент», канд. техн. наук, доцент,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В данной статье рассматривается бизнес-план создания нового высшего учебного заведения на территории Якутии. Он будет подготавливать не только специалистов из числа жителей Якутии, но также и Магаданской области, так как оба региона нуждаются в открытии дополнительных образовательных учреждений для подготовки специалистов, в которых нуждаются промышленные компании данных регионов. Эффективность проекта можно определить критерием «высокая» в силу итогов проведенного исследования по

изучению специфики промышленности в данных регионах и их потребности в соответствующих кадрах. Исследование рынка образования Якутии и Магаданской области позволило выявить явную потребность реализации проекта.

Ключевые слова: республика Саха, Якутия, Магаданская область, бизнес-план, ВУЗ, университет, образование.

Краткий обзор ситуации.

Исследование рынка образования Якутии, проведенное автором статьи, позволило выявить явную потребность реализации проекта по созданию нового высшего учебного заведения. На основании данных Федеральной службы государственной статистики по республике Саха, по итогам 2014 года компании в республике нуждались в 6351 человеке для замещения вакантных рабочих мест, среди которых 400 человек – в области добычи полезных ископаемых, 488 человек – в области строительства, 1506 человек – в области транспорта и связи, 818 человек – в области операций с недвижимым имуществом и 1655 человек – в области здравоохранения [1]. В то же время существующие ВУЗы Якутии (Северо-Восточный Федеральный Университет им. Аммосова, Высшая школа музыки им. Босикова, Якутская государственная сельскохозяйственная академия, Академия труда и социальных отношений, Чурапчинский государственный институт физической культуры, Государственная педагогическая академия) не реализуют подготовку специалистов по данным направлениям, либо реализуют, но в ограниченном и недостаточном для удовлетворения потребностей работодателей объеме (на данный момент вышеуказанные учебные заведения реализуют подготовку по таким направлениям, как юрист, артист, концертмейстер, экономист, инженер, зооинженер, технолог сельскохозяйственного производства, бакалавр физической культуры, дизайнер, художник, библиотекарь, преподаватели школ и ВУЗов) [2]. Таким образом, возникает большая потребность в специалистах, которая не удовлетворяется ни региональными ВУЗами, ни ВУЗами в соседних регионах.

Общие сведения

Название ВУЗа: Якутский Государственный Промышленный Университет (ЯГПУ)

Краткая характеристика:

Предлагается открыть ВУЗ в республике Саха на территории города Якутск, который будет готовить специалистов в области добычи полезных ископаемых, строительства, транспорта и связи, здравоохранения и операций с недвижимым имуществом из числа жителей республики Саха и Магаданской области. ВУЗ является государственным, что не исключает привлечения частных инвестиций из средств бизнесменов данных регионов.

Порядок предоставления образовательных услуг:

Любой желающий может участвовать в конкурсе на поступление в ЯГПУ. Потенциальный студент либо занимает место в рамках КЦП (т.н.

бюджетное место), либо оплачивает договор по предоставлению платных образовательных услуг. Обучение возможно на очном и заочном отделениях.

Предоставление образовательных услуг по подготовке специалистов предполагается в следующих областях:

1. Добыча полезных ископаемых (факультет ДПИ)

- ДПИ-1: Шахтёр
- ДПИ-2: Буровик

2. Строительство (факультет СТ)

- СТ-1: Инженер-строитель
- СТ-2: Архитектор
- СТ-3: Столяр
- СТ-4: Крановщик башенного крана
- СТ-5: Каменщик
- СТ-6: Прораб
- СТ-7: Сметчик
- СТ-8: Маляр

3. Транспорт и связь (факультет ТС)

- ТС-1: Стандартизация и метрология
- ТС-2: Технология транспортных процессов
- ТС-3: Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

комплексов

- ТС-4: Информационно-коммуникационные системы

4. Здравоохранение (факультет МД)

- МД-1: Фундаментальная медицина
- МД-2: Фармация
- МД-3: Сестринское дело
- МД-4: Медико-профилактическое дело
- МД-5: Клиническая медицина

5. Операции с недвижимым имуществом (факультет НДВ)

- НДВ-1: Специалист по операциям с недвижимым имуществом

ством

Дополнительные услуги:

1. Преподавание специальных курсов и циклов дисциплин, не предусмотренных соответствующими образовательными программами и федеральными государственными образовательными стандартами;

2. организация занятий по углубленному изучению отдельных предметов;

3. параллельное обучение по образовательным программам с присвоением дополнительных квалификаций в соответствии с лицензией вуза;

4. обучение на курсах иностранного языка, IT-технологий, других дополнительных дисциплинах, курсах, циклах дисциплин, не предусмотренных соответствующими образовательными программами и федеральными государственными образовательными стандартами

Стоимость обучения

1) Планируется ввод мест в рамках КЦП за счёт регионального и федерального бюджета, а также за счёт привлеченных инвестиций:

ДПИ-1: 50 мест

ДПИ-2: 50 мест

СТ-1: 75 мест

СТ-2: 65 мест

СТ-3: 50 мест

СТ-4: 30 мест

СТ-5: 50 мест

СТ-6: 20 мест

СТ-7: 30 мест

СТ-8: 50 мест

ТС-1: 25 мест

ТС-2: 25 мест

ТС-3: 25 мест

ТС-4: 25 мест

МД-1: 50 мест

МД-2: 30 мест

МД-3: 30 мест

МД-4: 30 мест

МД-5: 30 мест

НДВ-1: 15 мест

2) Планируется ввод дополнительных мест, оплачиваемых за счёт самих студентов. Количество мест в данном случае не ограничено.

Таблица 1

	Стоимость обучения	
	Стоимость обучения, тыс. руб./год	
	Очная форма	Заочная форма
Факультет ДПИ	70	35
Факультет СТ	80	40
Факультет ТС	100	50
Факультет МД	70	35
Факультет НДВ	85	40

Продвижение на рынке

Необходимо обязательно провести комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, поскольку в сознании граждан в большинстве случаев приобретение образования связано со стоимостью оплаты за него, а также наличием свободного времени на обучение. Необходимы следующие мероприятия для формирования сознания о том, что приобрести данный вид услуг можно непосредственно в ВУЗе:

- реклама в школах: проведение встреч со школьниками, размещение информации для абитуриентов на стендах;
- организация подготовительных курсов;

- реклама в специализированных журналах, газетах и на их сайтах с целью охвата специализированной аудитории потребителей;
- создание сайта;
- создание инфраструктуры и условий труда.

Основным методом продвижения продукции можно считать рекламу посредством отзывов о подготовке студентов работодателями. Только это и будет являться главным стимулом для обучающихся студентов [3].

Анализ конкурентов

В данном случае конкурентов на рынке образования у ЯГПУ нет, так как, вопреки потребности промышленных предприятий и регионообразующих компаний, основные ВУЗы Якутии и Магаданской области готовят следующих специалистов: юрист, артист, концертмейстер, экономист, инженер, зооинженер, технолог сельскохозяйственного производства, бакалавр физ.культуры, дизайнер, художник, библиотекарь. Государственная педагогическая академия в Якутии выпускает учителей различных дисциплин. Якутский государственный инженерно-технический институт единственный в своем роде готовит специалистов в области металлургии, машиностроения, материалообработки. Магаданский Институт Экономики и Российская Академия Предпринимательства готовят специалистов в области экономики и бизнеса.

Компании Якутии и Магаданской области, согласно проведенному анализу, больше всего нуждаются в специалистах по добыче полезных ископаемых, строительству, транспорту и связи, операциям с недвижимым имуществом, здравоохранению, гос. безопасности и образованию [4, 5].

Организационно-правовая форма

Организационно-правовая форма: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования.

Статья 8 Закона о высшем и послевузовском профессиональном образовании, а также ст. 24 Закона об образовании в качестве организационно-правовой формы вуза как юридического лица называют образовательное учреждение.

Технологические аспекты проекта

Техническая оснащенность ВУЗа должна быть такой, чтобы способствовать росту производительности, отвечать технике безопасности, соответствовать репутации и заложенной в маркетинговую политику предприятия стратегии долгосрочных инвестиционных вложений. Именно поэтому предприятие необходимо снабдить высокоэффективным, надежным оборудованием, способным обезопасить данный вид бизнеса от негативного влияния внешней среды.

Штатное расписание

Таблица 2

Штатное расписание

Наименование должности	Оплата в месяц	Количество работников	Итого ФОТ
Ректор	100000	1	100000
Проректор	85000	2	170000
Декан	65000	5	325000
Зам. декана	60000	5	300000
Преподаватель	50000	70	3500000
Методист	35000	7	245000
Программист	35000	2	70000
Администратор	30000	1	30000
Вахтер	25000	1	25000
Водитель	25000	1	25000
Уборщик	18000	3	54000
Итого ФОТ			4844000

Оборудование

Основным оборудованием ВУЗа являются:

- парты и стулья;
- доски, проекторы;
- канцелярские принадлежности;
- аудио-видео техника, микрофоны;
- предметы декора: ковры, кадки для цветов, бюсты и портреты ученых и выдающихся деятелей;
- мебель для руководителя, офисная мебель;
- освещение;
- сигнализация;
- оборудование для библиотеки, книги, учебные пособия;
- оборудование для организации работы спортзала;
- автомобиль представительского класса для ректора.

Финансовый план

Цель финансового плана – определить эффективность предлагаемого проекта. В этом разделе бизнес-плана обобщаются все предшествующие материалы разделов бизнес-плана и представляют их в стоимостном выражении [3].

Эффективность проекта характеризуется целой системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников.

Рассмотрим план реализации услуг, предоставляемых ВУЗом.

Таблица 3

План реализации услуг

Наименование вида услуги	Объем реализации услуг в год (чел.)	Цена	Выручка от реализации (руб.)
Оплата очного обучения	От 150 человек	От 70000 руб./год	От 10500000 руб./год
Оплата заочного обучения	От 100 человек	От 35000 руб./год	От 3500000 руб./год

Таким образом планируемая выручка от реализации платных образовательных услуг составляет от 14000000 рублей в год [6].

Таблица 4

Отчёт о прибылях и убытках (финансовых результатах)

Показатели	Итог за 2016-2017 год, руб.
1. Выручка от реализации продукции	28 000 000
2. НДС	4 200 000
3. Выручка от реализации продукции (без НДС и др. аналогичных платежей)	23 800 000
4. Себестоимость продукции	10 000 000
5. ФОТ	9 688 000
6. Налоги	2 518 880
В том числе взнос в ПФРФ – страховая часть и в ПФРФ – накопительная – 20%	9 688 000 – ФОТ 1 937 600
В ФФОМС – 1,1%	106 568
В ТФОМС – 2%	193 760
В ФСС – 2,9%	280 952
7. Общие затраты	22 206 880
8. Финансовый результат	1 593 320
9. Налогооблагаемая прибыль	1 593 320
10. Налог на прибыль	318 664
11. Чистая прибыль	1 274 656

Риски проекта

Таблица 5

Риски проекта

Наименование	Вероятность	Последствия	Мероприятия
Дефицит преподавателей	Средняя	Высокие	Привлечение специалистов из соседних регионов; Привлечение выпускников к работе в родном ВУЗе.
Недостаток инвесторов	Средняя	Низкие	Широкая рекламная компания; Реклама компании инвестора в ВУЗе, привлечение студентов к работе в его компании.
Недостаток студентов	Средняя	Высокие	Широкая рекламная компания; Агитация в школах, колледжах, техникумах.

Выводы

Проведенный анализ проблем в республике Саха и Магаданской области выявил, что большую роль играет проблема образовательной инфраструктуры, а именно недостаточное количество направлений подготовки в существующих высших учебных заведениях региона. Компании, которые составляют большую долю рынка региона, нуждаются в определенных специалистах, подготовку которых, как было уже сказано ранее, ни один ВУЗ не осуществляет на сегодняшний день.

Таким образом, был сделан вывод о необходимости создания нового ВУЗа с теми направлениями подготовки, которые необходимы для успешной

работы компаний, как следствие – для роста экономики и уровня жизни в регионе в целом.

В данной статье структурированно представлены основные аспекты открытия нового учебного заведения в Якутии, его маркетинговая, социальная, финансовая стороны, определены основные показатели и риски, иными словами, бизнес-план создания учебного заведения.

Список литературы

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия). Режим доступа: <http://sakha.gks.ru/> (дата обращения 13.01.2016).
2. Список ВУЗов и направлений подготовки республики Саха (Якутия). Режим доступа: <http://vuz.edunetwork.ru/14/> (дата обращения: 13.01.2016).
3. Панченко А.В., Медведев Д.Б. Особенности подготовки и написание бизнес-плана инновационного проекта // Управление экономическими системами. 2015. №78.
4. Петрова П.Г. Становление высшего медицинского образования в республике Саха (Якутия) // Сибирский медицинский журнал. 2007. № S2.
5. Фоменко О. Е. Поликультурное воспитание в системе муниципальной оценки качества образования в Республике Саха (Якутия) // Проблемы и перспективы развития образования: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2011 г.). Т. I. – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 47-50.
6. Москвитин А.И., Багаева Н.Ю. Перспективы коммерциализации в сфере государственного высшего образования в республике Саха (Якутия) // Проблемы современной экономики. 2012. № 4.

ТУРИЗМ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КАМЧАТСКОГО КРАЯ

Хабарова О.Д., Буганова А.А.

магистранты кафедры «Менеджмент», Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Яценко В.В.

доцент кафедры «Менеджмент», канд. экон. наук, доцент,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Данная статья посвящена исследованию развития Камчатского края. Автор анализирует существующие проблемы региона и перспективы их решения. Кроме того, исследователь выделяет одну из наиболее важных, по его мнению проблем, и предлагает своё практическое решение. Результаты предложенного решения могут быть взяты за основу при разработке стратегии развития Камчатского края.

Ключевые слова: Камчатский край, социально-экономическое развитие, туризм, туристическая отрасль, туристический продукт.

Введение

Дальний Восток – самый удаленный от столицы и исторического центра страны регион. Уже этот факт создает довольно серьезные проблемы,

учитывая размеры государства. Ввиду своего географического положения Дальний Восток существует в условиях целого ряда негативных факторов. Это, прежде всего сложные, в том числе экстремальные природно-климатические условия, слабая освоенность и отдаленность региона от промышленно-развитых районов страны, бездорожье, нестабильность и отток населения. Ситуация на Дальнем Востоке требует скорейшего вмешательства государства и принятия мер по целому ряду направлений. Это экономика, политика, административное управление, миграционная политика, экология, демография, транспортная политика, энергообеспечение и др. [2].

Для улучшения ситуации на Дальнем Востоке разработана федеральная целевая программа: «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года». Целью данной программы является ускоренное социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона, ориентированное на реализацию экспортного потенциала [9].

В Федеральной программе помимо общих целей и задач, содержатся предложения по развитию конкретных регионов Дальнего Востока, в том числе и Камчатского края. Особое внимание уделено развитию туризма в регионе, т.к. одной из основных проблем края является слабое использование природно-рекреационного потенциала края, низкий уровень развития туризма.

Туризм как важнейшее направление развития Камчатского края

Для дальнейшего исследования была выбрана туристическая отрасль, поскольку туризм является одним из важнейших направлений развития экономики региона. Камчатский край выделяется уникальной природой и наличием редких животных и птиц, что делает край обладателем огромного потенциала для развития туризма. Но этого недостаточно. Важнейшим условием, определяющим успех развития туристской отрасли, является современная и конкурентоспособная инфраструктура туризма, которая, к сожалению, в крае практически полностью отсутствует.

Поэтому в рамках развития туристического кластера основными целями являются:

- развитие туризма как эффективного сектора экономики и приоритетного направления социально-экономического развития Камчатского края в долгосрочной перспективе;

- создание современного конкурентоспособного туристского комплекса, обеспечивающего, с одной стороны, широкие возможности для удовлетворения потребностей населения края, российских и иностранных граждан в туристских услугах, а с другой стороны, вклад в развитие экономики и социальной сферы региона, в том числе за счет налоговых поступлений в бюджет, притока денежных средств, увеличения количества рабочих мест, сохранения и рационального использования природно-рекреационного и культурно-исторического потенциала Камчатского края [8].

Сдерживающим фактором развития туризма на Камчатке является слабое развитие туристской инфраструктуры и дороговизна путевок. В настоящее время наблюдается нехватка гостиниц высокого уровня (4-5*), а также

гостиниц, предоставляющих полный набор услуг (питание, доступ в интернет, бытовые, транспортные, экскурсионные услуги). Многие гостиницы нуждаются в реконструкции и благоустройстве. Также наблюдается дефицит гостевых домов, баз для размещения туристов и полное отсутствие сети кемпингов в местах традиционного скопления самостоятельно путешествующих туристов.

Возникают проблемы и с привлечением в туристскую отрасль высококвалифицированных кадров: негативное влияние несоответствия спроса и предложения рабочей силы, а также низкий уровень заработной платы.

Что касается туристских продуктов Камчатского края, то в этой области наблюдается тенденция к увеличению разнообразия предлагаемых услуг. Но все эти услуги, в основном, ориентированы лишь на один сегмент рынка – состоятельных туристов. Большинство туристских услуг включает в себя использование частных летательных аппаратов, морских судов и баз отдыха премиум-класса, что оказывает существенное влияние на стоимость путевки. Для туристов среднего класса и бюджетного уровня разнообразия турпродуктов не наблюдается.

Практическое решение существующей проблемы

В рамках развития туристической отрасли было предложено разработать новый маршрут «Загадочный мир Командорских островов».

Данный маршрут имеет продолжительность в 14 дней. Тур предполагает путешествие на единственный обитаемый остров цепи Командорских островов – остров Беринга. Стоимость тура – 65 000 рублей, и он включает в себя следующие основные позиции: трансфер на острова Беринга на грузопассажирском судне «Василий Завойко» и обратно, проживание и осмотр достопримечательностей поселка Никольское, посещение биосферного заповедника «Командорский», джип-тур по острову, рыбалку, наблюдение за птицами и животными и др. Во время экспедиции предусмотрен полный пансион, обеспечивается сопровождение, охрана и оказание первой помощи туристам, производится оформление разрешительных документов на посещение заповедных территорий.

Анализ опыта туроператоров Камчатского края позволил рассчитать, что для реализации данного турпакета необходимы работники в количестве 25 человек. Требующихся специалистов планируется отобрать из населения, проживающего в Камчатском крае, в том числе и в поселке Никольское. Таким образом, этот проект позволит создать 25 дополнительных рабочих мест в крае, в особенности в труднодоступном и удаленном районе.

Первоначально турпродукт планируется вывести на туристский рынок Российской Федерации (в первую очередь Москвы и Санкт-Петербурга), а затем уже в соседние с Российской Федерацией страны – Китай, Японию, США.

Для разработки и внедрения был выбран именно туристический маршрут, поскольку из всех изученных направлений развития Камчатского края на ближайшие 10 лет, стратегия развития туристической отрасли выглядит наиболее перспективной. Считается, что создание инновационного рекреаци-

онного кластера внесет существенный вклад в развитие экономики региона, в том числе за счет налоговых поступлений в бюджет, притока денежных средств, увеличения количества рабочих мест [7].

Также важным является то, что Камчатский край выделяется уникальной природой и наличием редких животных и птиц, что делает край обладателем огромного потенциала для развития туризма. Плюсом является то, что туристский рынок Камчатки имеет свободные ниши и не перенасыщен.

Анализ существующего туристического рынка Камчатского края показал, что аналогов предлагаемому продукту на рынке нет. В целом туризм на острове Беринга не развит. В последнее время в мире наблюдается интерес к изучению истории, культуры коренных народов и посещению уникальных мест. Высокими темпами развивается экологический туризм. На Командорских островах находится уникальный природный биосферный заповедник «Командорский», специалисты которого занимаются не только охраной природных территорий, животных и птиц, но и осуществляют экологическое просвещение и развитие познавательного туризма [1].

На острове обитает огромное множество различных видов птиц, животных и растений, которые являются уникальными и встречаются только в данном регионе. Кроме того, поселок Никольское единственное место в РФ, где проживают алеуты.

Несколько туроператоров Камчатского края предлагают путешествие на Командорские острова (туристическая компания «Край вулканов» и Russia Discovery). Компания «Край вулканов» предлагает тур, посвященный только животному миру Командорских островов. К тому же, тур рассчитан на высокий ценовой сегмент, т.к. осуществляется на специально нанятом научно-исследовательском судне «Афина» [4]. Компания «Russia Discovery» предлагает обзорный тур по Камчатке, в который включен заезд на остров Беринга лишь на 1 день [5].

Предложенный тур, стоимостью 65 000 рублей, помимо экологического туризма, включает еще и знакомство с коренными малочисленными народами России (этнический туризм), тур является не обзорным, а ориентированным на посещение Командорских островов. Тур доступен достаточно широкому слою населения, т.к. трансфер на остров Беринга осуществляется рейсовым, пассажирским судном, а не авиатранспортом и не частным кораблем, что соответственно напрямую влияет на стоимость путевки.

Анализ статистических данных (количество населения, возрастной состав населения, уровень доходов населения) и определенные географические, демографические и психографические факторы позволили рассчитать ёмкость рынка. Ёмкость рынка Российской Федерации составит 4,8 миллиона человек [6]. Ёмкость рынка потенциальных иностранных клиентов – 15 млн. человек.

Составленный финансовый план, цель которого определить эффективность предлагаемого проекта, показал, что проект является эффективным [3]. Себестоимость реализации тура на 30 человек составляет 1 372 500 рублей. Стоимость тура на человека – 65 000 рублей. Согласно графику загрузки, планируется реализация 60 турпакетов в месяц. Срок окупаемости проекта – один месяц.

Реализация данного проекта влечет за собой определенные риски. Основными из которых являются низкий спрос на услугу, срыв поставок товаров и услуг и климатические условия.

Выводы

Реализация турпродукта «Загадочный мир Командорских островов», как элемента в рамках развития туризма в Камчатском крае, позволит создать 25 новых рабочих мест как для населения, проживающего на полуострове, так и для жителей единственного населенного пункта на острове Беринга.

Данная услуга является оригинальной, поскольку существующие турпродукты на рынке ориентированы на высокий ценовой сегмент, а этот турпродукт ориентирован на освоение нового сегмента рынка – среднего ценового сегмента, и позволит расширить разнообразие предоставляемых услуг на туристическом рынке.

Эффективное развитие туризма, улучшение инфраструктуры, увеличение разнообразия предлагаемых туристических продуктов, освоение новых сегментов рынка позволит значительно увеличить поток иностранных и российских туристов в Камчатский край, что в свою очередь обеспечит рост налоговых отчислений в бюджеты разных уровней.

Кроме этого, развитие туризма и создание новых туристических направлений позволит значительно повысить уровень занятости населения края. И, конечно же, решит главную задачу – создание комфортных условий для туризма и отдыха.

Список литературы

1. Направления деятельности биосферного заповедника «Командорский». Режим доступа: <http://komandorsky.ru/areas-of-activity/> (дата обращения 25.12.2015).
2. Нетреба П. Дальний Восток как нерешённая проблема России. Режим доступа: <http://rusrand.ru/ideas/dalniy-vostok-kak-nereshyonnaya-problema-rossii> (дата обращения: 10.01.2016).
3. Основные финансовые показатели бизнес-плана. Режим доступа: <http://piterconsult.ru/home/Articles/business-planning-articles/key-financial-indicators.html> (дата обращения 08.01.2016).
4. Официальный сайт компании «Край вулканов». Режим доступа: <http://www.volcanoesland.ru/> (дата обращения: 10.01.2016).
5. Официальный сайт компании «Russia discovery». Режим доступа: <http://www.russiadiscovery.ru/> (дата обращения: 08.01.2016).
6. Официальный сайт «Федеральной службы государственной статистики». Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 08.01.2016).
7. Развитие туризма в Камчатском крае. Режим доступа: <http://www.visitkamchatka.ru/news/archive-news.php?ID=141> (дата обращения: 10.01.2016)
8. Стратегия развития туризма в Камчатском крае до 2025 года. Режим доступа: https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.ilovekamchatka.ru%2Findex.php%3Fapp%3Dcore%26module%3Dattach%26section%3Dattach%26attach_id%3D4709&name=index.php%3Fapp%3Dcore%26module%3Dattach%26section%3Dattach%26attach_id%3D4709&page=1&lang=ru&c=5696961c0e50 (дата обращения: 25.12.2015).
9. Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года». Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fminvostokrazvitia.ru%2Fupload%2Fiblock%2F75a%2FDVBR2025.pdf&name=DVBR2025.pdf&lang=ru&c=569614a38500> (дата обращения: 10.01.2016).

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Чернышева Ю.Г.

профессор кафедры анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования, д-р эконом. наук, доцент, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

Шепеленко Г.И.

профессор кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства, д-р эконом. наук, профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье социальное партнерство рассматривается в аспекте эффективности использования трудовых ресурсов. Развитие социального партнерства определяется как соблюдение норм нравственно-этического предпринимательства, как форму реализации интересов работодателя и социально-экономических интересов наемного работника.

Ключевые слова: социальное партнерство, социальная ответственность бизнеса, интересы предпринимателя, интересы наемного работника.

Определение состояния социального партнерства российского предпринимательства обуславливает необходимость исследования этого понятия в условиях рыночных отношений. Социальное партнерство позволяет сгладить противоречие интересов предпринимателя и наемного рабочего. Развитие экономики изменяет характер отношений между ними и является важной причиной формирования более справедливых форм социально-трудовых отношений. Необходимо согласовать интересы предпринимателя и работника, в соответствии с которыми работодатель обязан брать на себя обязательства социально-экономического характера.

В практике рыночных отношений в России проблеме социального партнерства уделяется недостаточное внимание как эффективному использованию трудовых ресурсов. Актуальность проблемы социального партнерства в предпринимательском деле определяется обострением социально-экономических противоречий интересов предпринимателей и наемных работников.

В предпринимательской деятельности в России не сложилось понимание социального партнерства как соблюдение норм нравственно-этического предпринимательства. В качестве цели хозяйственной деятельности работодатель имеет лишь получение максимальной прибыли, даже в ущерб имиджа своего предпринимательского дела.

Частное предпринимательство не готово развивать социальное партнерство вследствие отсутствия ответственности предпринимателя за развитие социально-экономических отношений в хозяйственной деятельности. Отсутствие эффективных государственных механизмов регулирования участия предпринимательства в социальной деятельности не способствует гармонизации взаимоотношений участников хозяйственной деятельности.

Сущностное понимание социального партнерства состоит в получении экономического эффекта предпринимателем и в получении социального эффекта от действий, соответствующим нормам, ценностям и ожиданиям нравственно-этического предпринимательства. Трактовка представителями российского предпринимательства понятия «социальное партнерство» отличается от устоявшегося понятия в странах с развитой рыночной экономикой тем, что в него включается, главным образом, необходимость соблюдения норм, требований российского трудового законодательства, а за рубежом соблюдение требований определяется как само собой разумеющееся содержание. В странах с развитой рыночной экономикой термин «социальное партнерство» предполагает наличие предпринимательской этики как сумма жизненных установок, соответствующих нравственным нормам, воспринимающим работника как личность и соответствующее отношение к нему.

Авторская трактовка: социальное партнерство в предпринимательском деле представляет собой форму реализации экономических интересов работодателя и социально-экономических интересов наемного работника.

Первопричиной возникновения понятия «социальное партнерство» стала частная собственность, которая на фоне общественного производства породила противоречие интересов предпринимателя и наемного работника и обусловленные этим противоречием социальные проблемы, которые должен решать предприниматель.

Развитие рыночных отношений в России и в связи с этим появление новой социальной реальности определило содержание термина «социальная ответственность». «Социальная ответственность бизнеса – увеличивать свою прибыль» [2, с. 40]. Такое определение социальной ответственности бизнеса, предложенное М.Фридманом, полностью исключает основной фактор любого предпринимательского дела – «человеческий капитал», составляющий совокупность знаний и умений наемного работника, которые применимы в общественном производстве, и следовательно, полностью исключает социальные партнерские отношения предпринимателя и наемного работника в рамках конкретной трудовой деятельности, то есть предприниматель несет ответственность только за производство товара и создание рабочих мест. Отсюда неизбежность противоречий между трудом и капиталом. Бизнес ведет себя безответственно в деле формирования социального партнерства, несмотря на то, что человеческий капитал стал доминирующим фактором конкурентоспособности в рыночной экономике.

Бизнес не соблюдает установленные трудовым законодательством трудовые права и свободы граждан. В соответствии с разделом II Трудового Кодекса России социальное партнерство в сфере труда определяется как система взаимоотношений между работниками, работодателями, органами государственной власти любого уровня, направленная на обеспечение согласования интересов наемных работников и предпринимателей по вопросам регулирования трудовых отношений. Кодекс определил основные принципы социального партнерства: равноправие сторон, уважение и учет интересов сторон, при этом гарантируется содействие государства в управлении и разви-

тии социального партнерства на демократической основе. Провозглашен основополагающий принцип социального партнерства – обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений. Определены уровни социального партнерства: федеральный уровень, на котором устанавливаются основы регулирования отношений в сфере труда в стране, межрегиональный уровень, отраслевой и территориальный уровни. Обозначены формы социального партнерства: коллективные переговоры по подготовке проектов коллективных договоров, соглашений; взаимные консультации по вопросам регулирования трудовых отношений; участие работников в управлении организацией. Таким образом, в трудовом законодательстве прописаны, детализированы составные части категории «Социальное партнерство в сфере труда».

Законодательство России определяет представителей наемных работников и представителей предпринимателей при решении проблем социального партнерства. Интересы предпринимателя при проведении коллективных переговоров, заключении коллективного договора представляет руководитель организации, работодатель – индивидуальный предприниматель лично или уполномоченные ими лица. Также при формировании и регулировании социально-трудовых отношений интересы работодателей представляют соответствующие объединения предпринимателей – некоммерческие организации, объединяющие работодателей для представления интересов и защиты прав своих членов во взаимоотношениях с исполнительной властью и наемными работниками.

Работнику на уровне фирмы, организации приходится отстаивать свои интересы против трех представителей работодателя. Трудовой Кодекс страны рекомендует наемным работникам, но не обязывает предпринимателя, создавать первичную профсоюзную организацию, которая могла бы отстаивать интересы работника при заключении трудового договора, осуществлении контроля за его выполнением.

Индивидуальные предприниматели не имеют ограничения по численности работников по найму. Многие из них, согласно итогам сплошного обследования опубликованного в 2012 году [1, с. 15], имеют численность до нескольких десятков и даже сотен работников. Микропредприятия, количество которых составляет 1,4 млн. с общей численностью работников 3,9 млн.; малые предприятия (юридические лица с численностью работников от 16 до 100 человек), число которых составляет 229 тыс. с общей численностью наемных работников 7,3 млн. человек – не имеют первичной профсоюзной организации за крайне редким исключением. В результате нескольким миллионам работников приходится самостоятельно отстаивать свои социально-трудовые интересы по следующим вопросам: формы, системы и размер оплаты труда; выплата пособий, компенсаций; механизм регулирования оплаты труда с учетом роста цен, уровня инфляции, повышения норм выработки в своей производственной деятельности; рабочее время и время отдыха, включая продолжительность отпусков; улучшение условий и охраны труда работников; другие вопросы трудового договора. Все вопросы социально-партнерских отношений без заключенного профсоюзом коллективного дого-

вора в каждой организации решаются в пользу предпринимателя. К тому же при отсутствии контроля за соблюдением положений трудового договора, содержание его нарушается в ходе производственной деятельности.

Необходимо вмешательство государства по защите социального партнерства в сфере труда. Учитывая опыт стран с развитой рыночной экономикой, следует обязать все предпринимательские организации, фирмы с численностью работников свыше 15 человек образовывать первичные профсоюзов организации. Предприниматели препятствуют образованию профсоюзов на своих предприятиях, используют свой организационно-экономический ресурс, в то время как сами образовали многочисленные некоммерческие организации, которые фактически являются профсоюзными организациями работодателей, начиная от Торгово-промышленной палаты и до отраслевых ремёсел.

Предприниматель не делает инвестиции в развитие человеческого капитала, не несёт расходы на образование, медицинское обслуживание, охрану труда, повышение квалификации. Такого рода инвестиции должны стать новыми направлениями социальной ответственности предпринимательства, способствовать развитию социального партнерства в трудовом коллективе, что в полной мере соответствует экономическим интересам предпринимателя и работника.

Рыночная экономика в России начала развиваться во многих случаях с нарушением закона, вне нравственной ориентации, без стремления к какому-либо уровню социального партнерства. В рыночных отношениях учитывались только личные интересы собственника, они отождествлялись с интересами государства, при этом игнорировались интересы наемного работника. Предприниматель не нес никакой социальной, материальной ответственности за своих работников, не вступал в долгосрочные трудовые, договорные отношения. Категория «личный экономический интерес» без социальных действий рассматривался как движущая сила предпринимательской деятельности.

Однако, предприниматель, стремясь получить максимальную прибыль, должен заботиться об установлении взаимоотношений с работниками хозяйствующего субъекта, то есть о формировании социального партнерства, как о возможном наборе средств и методов, характерных для конкретного предпринимательского дела. Социальное партнерство представляет собой саморегулируемую экономическую категорию в конкретной предпринимательской деятельности, вокруг которой формируются социально-экономические отношения, позволяющие выявить противоречия объективные, обусловленные наличием рыночных отношений, и субъективные противоречия, вызванные ошибками предпринимателя при ведении хозяйственной деятельности.

Анализ состояния социального партнерства в России позволяет сделать вывод, что у предпринимателей еще не сформировалось понятие «социальное партнерство», как соблюдение этических норм при ведении предпринимательского дела, как обязательное участие в решении социально-экономических проблем трудового коллектива.

Вместе с тем, на основании взаимосвязи экономического интереса предпринимателя и его социально ответственных действий появляются бла-

гоприятные условия для сближения интересов всех участников предпринимательской деятельности. Реализация программы социального партнерства определяет важные преимущества: удержание квалифицированных специалистов, что обеспечивает определенные конкурентные преимущества, улучшает репутацию бизнеса, повышает инвестиционную привлекательность, способствует устойчивому развитию предпринимательского дела на краткосрочную и среднесрочную перспективу.

В научных исследованиях и социально-управленческой практике в настоящее время быстро возрастает интерес к проблеме социального партнерства работодателя и работника и значимости сближения их интересов.

Необходимо разработать российский стандарт в области социального партнерства, что особенно важно, учитывая негативное отношение работников к частному бизнесу.

Список литературы

1. Итоги сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2010 год: В 3т./Федеральная служба государственной статистики. – М.: НИЦ «Статистика России», 2012.

2. Фридман М. Капитализм и свобода. Серия: 2006. Библиотека Фонда «Либеральная миссия». – М.: Изд-во: Новое издательство, Фонд «Либеральная миссия», 1996. – С.40.

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ ТУВА: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ОСНОВЕ ПЕНОСТЕКЛА

Чибисова В.Г., Уфельманн В.Д., Мякишева Е.Д., Резников И.М.
магистранты кафедры «Менеджмент», Московский государственный
технический университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

В статье осуществлен анализ долгосрочных планов социально-экономического развития региона на примере Республики Тыва. Сделан вывод о несбалансированности и нереальности объемов инвестиций в данной программе, а также об отсутствии четких направлений развития. Было предложено сосредоточить внимание на развитие производства с использованием местного сырья, а именно – строительстве завода и организации производства теплоизоляционных материалов на основе пеностекла. Произведен расчет ключевых показателей эффективности данного проекта.

Ключевые слова: региональная экономика, конкурентное преимущество, программно-целевой подход, минерально-сырьевые ресурсы, республика Тува.

Неэффективность региональной бюджетной политики обсуждается с конца 1990 годов, однако вопрос остается актуальным и в настоящее время. Это вызвано в основном тем, что данная политика перераспределения бюджетных средств по принципу «разделяй и властвуй» была сформирована в начале реформ в период экономического спада России и постоянного дефицита федерального бюджета. При дефиците бюджетных средств функция пе-

перераспределения финансов играет исключительную роль в целях сглаживания диспропорций развития регионов, нивелирует опасность возникновения региональных кризисов и межрегиональных конфликтов. Тем не менее указывается, что даже при «профиците федерального бюджета все острее проявляется проблема дефицита финансирования региональных бюджетов, даже в пределах обязательств, не говоря уже об инвестиционных возможностях». Например, бюджет Фонда регионального развития, главной задачей которого является предоставление регионам субсидий для долевого финансирования инвестиционных проектов регионального значения, в 2015 г. составил всего 6,3 млрд руб., что явно не соответствует уровню поставленной задачи [1].

Эффективность проводимой политики выравнивания социально-экономических различий регионов является низкой. Результаты проводимого курса регионального бюджетного выравнивания показывают, что существующие подходы и механизмы финансового регулирования не только не способствуют уменьшению дифференциации между регионами, а наоборот, усиливают ее. Например, Б. Лавровский и Е. Постникова указывают, что в последние годы, несмотря на некоторые новации в трансфертном механизме выравнивания бюджетной обеспеченности регионов, число регионов с низкими и критическими уровнями не сокращается, а общее положение регионов, находящиеся в крайне сложном финансовом положении относительно регионов-реципиентов ухудшается [2]. Тревожной тенденцией является увеличение разрыва развития регионов: по данным Минэкономразвития, в 2005 г. разрыв в максимальном и минимальном уровнях производства валового регионального продукта (ВРП) на душу населения составил около 12 раз, промышленной продукции – более чем 60 раз, по данным 2014 г. эти показатели составили, соответственно, 15 и 70 раз [3].

Понятно, что отсталые регионы, к которым относится Республика Тыва, неспособны обеспечить экономический рост. Для действительного выравнивания межрегиональной дифференциации регионов необходимы другие инструменты и механизмы экономической политики, основанные на создании условий для формирования региональной конкуренции. Главной задачей государства должно стать создание в депрессивных и отсталых регионах «точек роста», необходима помощь в формировании на территориях новых источников дохода.

Проведенный анализ состояния и основных проблем экономики Тувы показал, что по основным социально-экономическим показателям республика находится на одном из последних мест среди регионов России и Сибирского федерального округа. Системный кризис в стране более остро отразился на экономике республики, что привело к значительному снижению уровня жизни в регионе. В то время состояние социально-экономического развития в республике отражает общий уровень крайне высокой межрегиональной дифференциации в России, который, по мнению большинства специалистов, недопустим.

Сегодня наиболее эффективным способом решения социально-экономических проблем считается программно-целевой подход, который

связан с образованием новых рабочих мест, развитием ее производственной и социальной инфраструктуры, ростом поступлений налогов, отчислений и платежей в местный, региональный (субъекта Федерации) и федеральный бюджеты.

С этой целью Правительством республики Тыва разработаны два документа, являющиеся по сути долгосрочными планами социально-экономического развития республики [4]:

1. «Программа экономического и социального развития Республики Тыва на период до 2020 года» (далее «Программа... 2020 г.»), которая была принята Постановлением Правительства Республики Тыва от 15 марта 2003 г., № 128.

2. «Стратегия социально-экономического развития Республики Тыва до 2020 г.» (далее «Стратегия...»), которая включает в себя скорректированную «Программу экономического и социального развития Республики Тыва на период до 2010 года», принятая Правительством Республики Тыва в 2007 г.

В указанной «Стратегии...» подчеркивается, что основные конкурентные преимущества Республики Тыва связаны с добычей полезных ископаемых, лесоперерабатывающей промышленностью, переработкой продукции сельского хозяйства, производством строительных материалов, лечебно-оздоровительным и туристическим комплексом.

Однако из перечисленных конкурентных преимуществ не ясно, какая из отраслей должна стать «локомотивом роста» Тувы. В определенных кругах республики есть мнение, что развитие сельскохозяйственного направления для республики является более перспективным, чем промышленное. Безусловно, реальные возможности увеличения производства сельскохозяйственной продукции имеются, так как республика располагает относительно благоприятными условиями и ресурсами для развития животноводства. Тем не менее, по мнению авторов, развитие агропромышленного комплекса ограничено несовместимостью сельского хозяйства с рыночными условиями, в основе которой лежит ценовой диспаритет, сложившийся с началом реформ между ценами на сельхозпродукцию и сельхозоборудование, а также значительным снижением федеральных дотаций на развитие сельского хозяйства. При этом общеизвестно, что даже в странах с более благоприятными климатическими условиями (США, Италия, Франция, Бельгия и т. д.) развитие сельского хозяйства целиком зависит от государственной поддержки. Таким образом, видим, что сельское хозяйство как отрасль не может претендовать на роль «локомотива» республики.

С другой стороны, развитие туризма может стать альтернативным направлением экономического развития республики. Но республика Тыва обладает специфическими природно-климатическими условиями, такими как резко континентальный климат, малоснежная морозная зима со средней температурой января от 28 до 35°C, которые обуславливают сезонные колебания туристической активности в Туве. Поэтому ясно, что развитие туризма сильно ограничено природно-климатическими условиями республики. Помимо этого, в республике практически нет каких-либо туристических фирм.

Таким образом, из всех вышеперечисленных преимуществ республики только богатство природных, в том числе минеральных, ресурсов является действительно конкурентным преимуществом региона, на основе которого, по мнению авторов, и должна строиться стратегия дальнейшего развития Тувы.

Мы считаем, что уникальность Тувы как по разнообразию, так и по богатству месторождений может быть основой для развития в республике крупного промышленный комплекса, за счет которого можно обеспечить экономический рост и увеличение бюджетных поступлений. Тем не менее, несмотря на, что на территории республики разведано более 20 месторождений, обладающих значительными запасами весьма дефицитных видов минерального сырья, уровень промышленного освоения в республике низкий.

С целью социально-экономического развития республики авторами предложено организовать на территории производство теплоизоляционных материалов на основе пеностекла и построить мини-завод в городе Кызыл. Данный проект положит начало к развитию производства строительных материалов и конструкций на базе местного сырья Республики. Помимо этого, производство эффективных теплоизоляционных материалов в Сибири была актуальна всегда, так как климат в Республике Тува резко-континентальный. Соответственно, заставляет проектные и строительные организации уделять большое значение теплоизоляционным материалам. По разным источникам спрос на теплоизоляционные материалы с каждым годом будут только увеличиваться [5].

Целью данного проекта является организация и внедрение нового вида утеплительного материала – пеностекла и на его основе удовлетворение потребности рынка республики в теплоизоляционных материалах.

Следует отметить, что пористый теплоизоляционный материал в виде гранул получают на основе песка (или цеолита), технической соды и газообразователя (хайыраканский известняк). Для производства данного материала Республика Тува имеет достаточное количество сырьевых материалов – полевошпатовый песок, цеолитсодержащая горная порода, известняк, сода. Месторождения песков практически имеются на территории всех регионов. В настоящей работе рассмотрены только те крупные месторождения, которые находятся вблизи промышленных центров, где можно организовать производство легких бетонов. Среди них: Кызылское месторождение песков, Шагонарское, Чер-Чарыкское. Утвержденные запасы песков достаточны для организации производства бетонных стеновых изделий и легких бетонов (ячеистый бетон и бетоны на пористых заполнителях). Особенно огромны запасы песков Шагонарского месторождения, которых следует рассматривать как сырье для производства ячеистых и силикатных изделий. Месторождения карбонатных пород (извести) имеются в месторождениях: Барун-Хемчикское, Хову-Аксынское, Эрзинское (Нарынское), Сарыг-Сепское (медведевское), Самагалтайское, Бай-Талское, Арыг-Узуунское, Шанганское.

Требуемые объемы инвестиций для реализации проекта – 170 млн.рублей, в том числе: технологическое оборудование (65%), машины (15%), ФОТ (10%), мебель (3%), прочие расходы (7%). Финансирование про-

екта возможно через республиканский бюджет по программе РЦП «Развития производства строительных материалов и конструкций на базе местного сырья Республики Тыва до 2020 г.» [6].

Потребность в оборотном капитале составляет 3 315 тыс. руб. и определена из необходимости покрытия текущих расходов в инвестиционной фазе проекта (оплата труда наемных рабочих), формирования первоначального запаса сырья и материалов (рис.).



Рис. Структура инвестиционных затрат по проекту (без НДС по капитальным вложениям)

Процесс подготовительных работ, разогрев печей и отладка производства продукции займет около 45 дней.

В качестве производственной площадки можно использовать какое-либо заброшенное здание в г. Кызыл. В качестве помещения для производства теплоизоляционных материалов авторами был выбран бывший цех ЖБК, общей площадью около 5000 м².

Строительство завода предполагает создание 27 новых рабочих мест с годовым фондом оплаты труда в 4500 тыс. рублей (табл. 1).

Таблица 1

Штатное расписание

Должность	Кол-во человек	Зар.плата, руб/мес	Всего, руб.
Административно-управленческий состав			
Директор	1	40000	40000
Коммерческий директор	1	25000	25000
Главный бухгалтер	1	25000	25000
Главный инженер	1	30000	30000
Главный технолог	1	25000	25000
Промышленно-производственный персонал			
Рабочий	16	10000	160000
Вспомогательный персонал	4	10000	40000
ИТОГО:	27		375 000

По расчетам авторов себестоимость 1 тыс. м³ составляет 217,760 тыс.руб. Исходя из себестоимости на производство пеностекла можно определить планируемый объем поставок и ценообразование. Таким образом, объем ежегодных поставок – 30000 м³, цена за 1 м³ – 600 руб.

Для продвижения продукции на общероссийский рынок предполагается активное участие в специализированных выставках. Сбытовая политика будет направлена на установление прямых и долговременных соглашений на

поставку продукции с крупными строительными предприятиями – основными потребителями продукции.

Планируется, что первоначально потребителями материалов будут жители республики, которых можно разделить на следующие группы:

- строительные организации и предприятия;
- жилищно-коммунальное хозяйство республики;
- малые и средние предприятия работающие в сфере строительства;
- сельскохозяйственные организации и предприятия;
- индивидуальное строительство.

Для реализации проекта предполагается создание Общества с ограниченной ответственностью. Технологическое оснащение завода предполагается осуществить с использованием оборудования российского и зарубежного производства. План реализации инвестиционного проекта представлен в таблице 2.

Таблица 2

План реализации инвестиционного проекта

№ п/п	Этапы	2016 г.	2017 г.				2018 г.	
		4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.
1	Ситуационный анализ	X	X	X				
2	Оценка проекта			X	X			
3	Торги по строительству				X			
4	Подписание подрядного контракта				X	X		
5	Строительство					X	X	
6	Торги по оборудованию					X	X	
7	Закупка оборудования					X	X	
8	Установка оборудования						X	
10	Наем персонала						X	
11	Начало производственного процесса						X	X

Экономические показатели проекта:

- Ставка дисконта: 20 %
- Срок окупаемости проекта РВ: 29 мес. (2 года 5 мес.) Средняя норма рентабельности ARR: 53,55% Чистый приведенный доход NPV: 71628828
- Индекс прибыльности PI: 1,88
- Внутренняя норма рентабельности IRR: 76,27

Следует отметить, что уровень политических и макроэкономических рисков остается достаточно высок для подобных проектов (особенно с элементами инновационных решений), реализуемых в настоящее время в России. Внутренние факторы риска могут быть минимизированы благодаря тщательной проработке концепции и проекта технологии производства, отношениям, установленным с потенциальными потребителями и поставщиками.

Среди возможных рисков авторами были выделены следующие:

- отсутствие раскрученной марки и налаженной системы сбыта;
- отсутствие аналогичных производств и, соответственно, опыта их строительства;

- ограниченные возможности финансирования проекта за счет собственных средств;
- нестабильность экономической ситуации;
- рост импорта и конкуренции со стороны российских производителей теплоизоляционных материалов;
- сложность принятия рынком новых революционных решений.

Однако, несмотря на существующие риски, организация производства теплоизоляционных материалов на основе пеностекла поможет решить ряд социально-экономических проблем в развитии республики Тува. Помимо этого, по подсчетам авторов, реализация проекта обеспечит дополнительные поступления денежных средств во все уровни бюджетной системы Российской Федерации в размере 32275 тыс. рублей, в том числе: бюджет Российской Федерации – 21969 тыс. рублей, в консолидированный бюджет Республики Тыва – 10306 тыс. рублей.

Таким образом, видим, что долгосрочные планы социально-экономического развития Тувы разработаны на слабом методическом уровне. Отсутствие четкого инструментария определения не только конкурентных преимуществ, но и слабых сторон региона, отсутствие расчетов, которые обосновывали бы расходы, не позволяют определить приоритетные объекты для инвестиций. Безусловно, для улучшения ситуации в этом направлении необходима разработка единой методики составления средне- и долгосрочных планов социально-экономического развития регионов. Одним из перспективных направлений, по мнению авторов, является организация производства на основе имеющегося в республике сырья. Также следует отметить, что динамичное развитие экономики возможно лишь при применении стимулирующих функций и инструментов финансовой политики государства, и именно поэтому «необходимо перейти от малоэффективного выравнивания экономического развития регионов к созданию условий, стимулирующих субъекты Федерации и муниципальные образования к мобилизации доступных им ресурсов экономического роста» [7].

Список литературы

1. Смирнова С.К. Инвестиционная поддержка регионов из Фонда регионального развития. // Журнал "Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование", Номер 3-4 (16-17) Декабрь 2003. – С. 15-18.
2. Лавровский Б.Л., Мурзов И.А., Горюшкина Е.А., Мишина А.С. Структурные и динамические характеристики налоговых ресурсов Сибири // Регион: экономика и социология. – 2012. – № 1. – С. 160-173.
3. Шильцин Е.А. Региональные дисбалансы: Россия и Сибирь / [под ред. В.И. Суслова]; Новосиб. гос. тех. ун-т. – Новосибирск, 2010. – 305 с. – (Монографии НГТУ).
4. Стратегия развития Республики Тыва до 2020 года. Интернет: <http://gov.tuva.ru/content/1602/> (Дата обращения: 5.04.16).
5. Пшинько А.Н. Модификация теплоизоляционных материалов на основе пеностекла как альтернатива существующим утеплителям. / А.Н. Пшинько, А.В. Краснюк, А.С. Щербак // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб.научн.трудов. – Вып.61. – Д.: ПГАСА, 2011. – С.344-349.

6. Минэкономики: РЦП «Развития производства строительных материалов и конструкций на базе местного сырья Республики Тыва до 2020 г.» // Сайт Правительства Республики Тыва. URL: <http://gov.tuva.ru/news.8170> (Дата обращения: 15.04.16)
7. Бегзи, А. Д. (2008) Развитие производительных сил Тувы и история экономических органов республик // ИА «Туваонлайн». URL: http://www.tuvaonline.ru/2008/09/19/1113_econ.html (Дата обращения: 17.04.16)
8. Материалы заседания Правительства РФ 13 марта 2008 г. «О вопросах социально-экономического развития Республики Тыва» (протокольное решение) (2008) // Тувинская правда. 18 марта, № 30 (16538).
9. Республика Тыва в цифрах. Краткий статистический сборник. Кызыл: Территориальный орган федеральной службы госстатистики, 2007. С. 69 – 73.
10. Балакина Г.Ф., Анайбин З.В, Современная Тува: социокультурные и этнические процессы. – Новосибирск: Наука, 2014. – 140 с.

Подписано в печать 12.05.2016. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,42. Тираж 100 экз. Заказ № 147
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а