

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ



ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЯРОСЛАВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА)

**СБОРНИК
НАУЧНЫХ ТРУДОВ
ПО МАТЕРИАЛАМ XXXIX МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ**

«НИРС – ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ В НАУКУ»

Часть II

ЯРОСЛАВЛЬ
2016

УДК 631
ББК 4ф
С 23

Сборник научных трудов по материалам XXXIX Международной научно-практической студенческой конференции «НИРС – первая ступень в науку» [Текст]. Часть II. – Ярославль: Изд-во ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, 2016. – 330 с.
ISBN 978-5-98914-164-7

В сборник научных трудов включены результаты научных исследований, теория и передовая практика развития агропромышленного комплекса и других отраслей экономики.

УДК 631
ББК 4ф

РЕДАКЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ:

- Воронова Л.В. – главный редактор, к.э.н., профессор, ректор;
Суховская А.М. – заместитель главного редактора, к.э.н., доцент, проректор по учебно-научной работе и международным связям;
Морозов В.В. – член совета, к.ф.-м.н., декан инженерного факультета;
Ваганова Н.В. – член совета, к.с.-х.н., доцент, декан технологического факультета;
Голубева А.И. – член совета, д.э.н., профессор;
Дорохова В.И. – ответственный секретарь, к.э.н., доцент, начальник управления по научной работе и международному сотрудничеству;
Богословская Е.А. – ответственный секретарь, начальник редакционно-издательского отдела.

ISBN 978-5-98914-164-7

© ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, 2016
© Авторы статей, 2016

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Секция «Макро- и микроэкономика»

Направление подготовки «Экономика»

УДК [631.16:658.152](470.316)

**ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ
РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗАО «ПЛЕМЗАВОД
ЯРОСЛАВКА» ЯРОСЛАВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ**

А.А. Бойцова, магистрант

*Научный руководитель – к.э.н., доцент М.Г. Сысоева
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: экономический потенциал, молочное производство, система добровольного доения VMS.

Проведено обоснование инвестиционной стратегии роста экономического потенциала за счет внедрения автоматизированной системы доения коров.

**THE RATIONALE OF THE INVESTMENT STRATEGY
THE GROWTH OF ECONOMIC POTENTIAL OF JSC «PLEMZAVOD
THE YAROSLAVL» YAROSLAVL MUNICIPAL DISTRICT
OF YAROSLAVL REGION**

A.A. Boytsova, Master's degree student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent M.G. Sysoeva
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: economic potential , milk production , the voluntary milking system VMS.

A justification of the investment strategy growth of economic potential through the introduction of an automated milking system.

ЗАО «Племзавод Ярославка» – это уникальное предприятие, обладающим мощным экономическим потенциалом, не только в количественном, но и качественном отношении, на основе которого оно реализует полный бизнес цикл по доставке качественной и экологически чистой продукции до конечного потребителя: непосредственно производство, переработку и реализацию. Постоянные инновационные, модернизационные и логистические усовершенствования позволяют производить продукцию по установленным стандартам качества.

Предприятие специализируется на производстве продукции животноводства, в частности на производстве молока и молочной продукции, а также КРС в живой массе и переработанном виде. 83% объема денежной выручки форми-

руется за счет продукции животноводства, из которых 69% приходится на молоко.

Таблица 1 – Экономический потенциал ЗАО «Племзавод Ярославка»

Показатели	Годы					2014 г. к 2010 г., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Ресурсный потенциал						
Площадь с.-х. угодий, га	4108	4068	4129	3949	3653	88,9
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	162491	184835,5	211159	224293	275274	169,4
Наличие энергетических мощностей, л.с.	13303	13288	14004	12882	13955	104,9
Расход электроэнергии, тыс. кВт·ч	3011	2696	1826	1510	1487	49,4
Среднегодовая численность работников, чел.	268	298	174	173	170	63,4
Поголовье КРС, тыс. гол.	2717	2729	2303	2220	2370	62,9
в том числе коровы	1000	1000	1000	1050	1273	127,3
Затраты на с.-х. производство, тыс. руб.	84448	83989	99635	122529	110416	130,8
Производственный потенциал						
Объем производства, ц:						
- молоко	54041	57502	45746	54225	63752	118,0
- мясо КРС	3559	3572	2662	2529	2581	72,5
- картофель	27000	28384	10890	27620	28000	103,7
- овощи открытого грунта	690	490	1840	5326	1788	259,1
Валовая продукция (в текущих ценах), тыс. руб.	265326	282577	256613	342173	359806	135,6
Коммерческий потенциал						
Объем реализации, ц:						
- молоко цельное	49383	48368	32200	35990	38409	77,78
- мясо КРС	3300	3223	2726	2273	2600	78,79
- картофель	12461	10652	4441	9452	21782	174,80
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	110457	124453	102086	135844	132456	119,92
Выручка от реализации, всего, тыс. руб.	122773	110687	91371	132519	156665	127,61
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	9067	-17158	-10715	-3325	24209	2,6 р.
Субсидии, тыс. руб.	7415	13140	18751	30620	28732	3,8 р.

Как показали наши исследования, сложилась тенденция роста экономического потенциала предприятия (таблица 1). Так ресурсный потенциал повысился в части основных средств более чем в 1,5 раза, энергетических мощностей – на 5%, численность молочного стада – на 27%. Увеличение производственных затрат вызвано не только ростом производства молока и картофеля, но и инфляционными процессами. С точки зрения дальнейшего повышения экономического потенциала важны положительные изменения коммерческого по-

тенциала, которые наблюдаются в акционерном обществе. Так, за последние три года денежная выручка возросла в 1,7 раза, прибыль – на 35 млн руб.

С целью увеличения экономического потенциала нами предлагается внедрить в производство систему добровольного доения VMS.

Система добровольного доения VMS – это робот-дояр компании ДеЛаваль – полноценный автоматизированный комплекс технологий, позволяющий получать молоко самым гуманным и физиологичным для коровы способом.

Система добровольного доения VMS используется в мире с 1998 года и с каждым годом набирает все большую популярность. На настоящий момент во всем мире насчитывается уже свыше 6000 ферм с системами автоматического доения.

Система добровольного доения VMS позволяет хозяйству существенно снизить затраты на оплату труда, сокращая потребность в занятых работниках. Минимизация «человеческого фактора» и безупречное обслуживание коров установкой VMS положительно сказывается на уровне надоев, качестве молока, а в долгосрочной перспективе – количестве лактаций поголовья. Животноводческий комплекс, оснащенный системой добровольного доения VMS, исключает строительство доильного цеха, а это часть проекта – одна из самых дорогостоящих. ЗАО «Племзавод Ярославка» планирует дальнейшее развитие отрасли молочного скотоводства за счет внедрения автоматизированной системы доения коров на молочном комплексе. На основе этого изучаемое предприятие может увеличить свой сегмент на региональном рынке молока и молочной продукции вследствие наличия неудовлетворенного спроса на данную продукцию.

Инвестиционный проект по внедрению робота-дояра рассчитан нами на период 2016-2020 годы. Оценка его эффективности нами проведена с использованием программного продукта Project Expert.

Как показали результаты решения модели, чистая прибыль на конец проектного периода составит 2 556,9 тыс. руб. Согласно методике оценки инвестиционных проектов, денежные потоки по данному проекту за все расчетные периоды положительные. Интегральные показатели финансово-экономической целесообразности реализации инвестиционного проекта приведены в таблице 2. При ставке дисконтирования 24,75% период окупаемости проекта составляет 18 месяцев или 1,5 года.

Обязательное условие реализации проекта – индекс прибыльности должен быть больше 1, по результатам решения модели он составил 2,03.

Внутренняя норма рентабельности 301% свидетельствует о том, что доход по проекту намного выше, чем стоимость кредитных ресурсов банка для данного предприятия.

Чистый приведенный доход, или разность между приведенными стоимостями поступлений и отчислений денежных средств за весь жизненный цикл проекта составит 17,4 млн руб.

Одной из задач анализа проекта является определение чувствительности показателей эффективности к изменениям различных параметров. Чем шире диапазон параметров, в котором показатели эффективности остаются в пределах приемлемых значений, тем выше «запас прочности» проекта, тем лучше он защищен от колебаний различных факторов, оказывающих влияние на результаты реализации проекта.

Таблица 2 – Эффективность внедрения робота-дояра в ЗАО «Племзавод Ярославка»

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	24,75
Период окупаемости – РВ, мес.	16
Дисконтированный период окупаемости – ДРВ, мес.	18
Средняя норма рентабельности (ARR), %	43,71
Чистый приведенный доход (NPV), тыс. руб.	17 407,2
Индекс прибыльности (PI)	2,03
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	301,50
Модифицированная внутренняя норма рентабельности, %	32,55

Анализ чувствительности инвестиционного проекта нами проведен по следующим параметрам: цена сбыта, объем сбыта, объем инвестиций, прямые издержки. Диапазон параметров взят от -30% до +30% с шагом 10%.

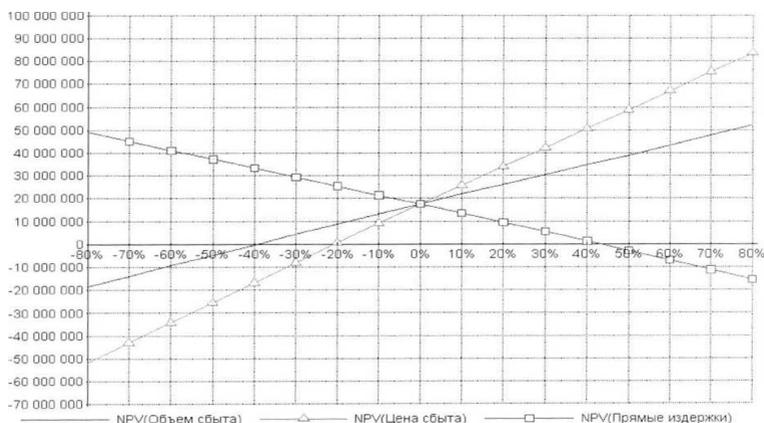


Рисунок 1 – Анализ чувствительности проекта (NPV – руб.)

Снижение цены реализации продукции на 20%, объема сбыта продукции на 40% и рост издержек на производство продукции на 40% принесут предприятию убытки, следовательно, проект не чувствителен к изменениям выбранных основных параметров.

Таким образом, реализация данного инвестиционного проекта позволит увеличить ресурсный потенциал за счет расширения стоимости основных средств на 33000 тыс. руб. (объем капитальных вложений). Производственный потенциал возрастет за счет увеличения производства молока на 720 тонн, а коммерческий потенциал повысится за счет увеличения продаж молока – на 655 т и роста чистой прибыли – на 512 тыс. руб.

Литература

1. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта [Текст] / И.Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 208 с.

2. Дугин, П.И. Проблемы повышения эффективности функционирования племенных скотоводческих организаций (методологические вопросы теории и практики) [Текст] / П.И. Дугин, А.Н. Дугин, Т.И. Дугина. – М.: ФГОУ ВПО РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева, 2007. – 486 с.
3. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 384 с.
4. Базюк, Н.Ю. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия на основе оценки его финансового состояния [Текст] / Н.Ю. Базюк, Г.А. Кремсал // Российское предпринимательство. – 2013. – № 19(241). – С. 140-146.

УДК 631.16(470.316)

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗАО «АГРОФИРМА
«ПАХМА» ЯРОСЛАВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ**

И.М. Жуков, магистрант

*Научный руководитель – к.э.н., доцент М.Г. Сысоева
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: финансовая устойчивость, оценка, факторы.

Проведена оценка уровня финансовой устойчивости предприятия с помощью абсолютных и относительных показателей.

**ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY
OF THE JSC (closed type) «AGROFIRMA PAHMA» YAROSLAVL
MUNICIPAL DISTRICT OF YAROSLAVL REGION**

I.M. Zhukov, Master's degree student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent M.G. Sysoeva
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: financial stability, assessment, factors.

Assessment of financial stability with the help of absolute and relative performance.

Финансовая устойчивость – это экономическая категория, которая выражает систему экономических отношений, при которых предприятие генерирует платежеспособный спрос, способно при сбалансированном привлечении кредита обеспечить из собственных источников активное инвестирование и увеличение оборотных средств, создавать финансовые резервы, принимать участие в формировании бюджета. Финансовая устойчивость предприятия создает возможности роста под влиянием изменений во внешней и внутренней средах. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия предопределяется влиянием совокупности внутренних и внешних факторов [1].

Внешние факторы не зависят от предприятия, и поэтому оно не может оказать влияние на них, и, следовательно, должно адаптироваться к ним.

Внутренние факторы являются зависимыми от деятельности организации, и поэтому она, воздействуя на эти факторы, может скорректировать свою финансовую устойчивость.

Первую группу факторов составляют организационно-управленческие, определяющие главные направления, цели и стратегию предприятия.

Вторая группа внутренних факторов, оказывая влияние на которые, можно улучшить финансовую устойчивость предприятия, представлена производственными факторами, к которым относятся: объем, ассортимент, структура, себестоимость и качество продукции; обеспеченность основными средствами и уровень их использования; наличие и степень развития инфраструктуры; степень экологичности производства.

Финансово-экономические факторы являются третьей группой факторов, направленных на повышение финансовой устойчивости, влияние которых можно проследить, осуществляя постоянный финансовый анализ компании; улучшение платежеспособности; оптимизацию структуры активов и источников их формирования; оптимизацию соотношения собственных и заемных средств; повышение рентабельности и эффективности.

Внутренние факторы, которые имеют дестабилизирующее воздействие на финансы предприятия, включают в себя: дисбаланс функционально-управленческой конфигурации, не конкурентоспособность продукции, неинтенсивный маркетинг, убыточный бизнес, высокий износ основных средств, неоптимальные долги и резервы, раздробленность уставного капитала.

Таким образом, можно сделать вывод, что воздействие всех вышеперечисленных факторов может ослабить финансовую устойчивость компании и снизить его платежеспособность, особенно, если влияние внутренних дополняется воздействием внешних факторов. Вместе с тем, взаимодействие факторов также может оказывать благоприятное воздействие на финансовое положение организации, в том числе и на его финансовую устойчивость и платежеспособность, из-за возможного регулирования факторов самим предприятием.

Оценка финансовой устойчивости ЗАО «Агрофирма «Пахма» показала, что на протяжении всего исследуемого периода сложилось нормальное финансовое состояние (таблица 1). Такое положение дел является следствием использования для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также и долгосрочных привлеченных средств. Также стоит отметить, что запасы и затраты с излишком покрываются собственными и долгосрочными заемными средствами перед поставщиками товаров [2, 3].

Как показали результаты расчетов, представленные в таблице 2, коэффициент финансовой устойчивости за все годы исследуемого периода больше 0,6, то есть можно считать, что ЗАО «Агрофирма «Пахма» почти полностью финансирует свою деятельность за счет собственных средств. Коэффициент автономии в течение всего исследуемого периода находился на уровне оптимального значения более 0,5. Это свидетельствует о том, что акционерное общество не зависит от внешних краткосрочных источников финансирования.

Коэффициент финансовой зависимости показывает зависимость предприятия от кредиторов и определяет долю заемных средств в активах предприятия. В представленной динамике данный показатель находится на оптимальном уровне (менее 0,7).

Коэффициент финансирования показывает, соотношение собственного и заемного капиталов, в формировании активов предприятия. Значение показателя свидетельствует, что собственный капитал значительно превышает заемный.

Таблица 1 – Оценка финансовой устойчивости в ЗАО «Агрофирма «Пахма» на основе абсолютных показателей, тыс. руб.

Показатели	Годы					2014 г. к 2010 г.	
	2010	2011	2012	2013	2014	абсолютное изменение	базисный темп роста, %
Запасы	121547	137960	142728	144570	184529	62982	151,8
Собственный оборотный капитал	112758	106258	137763	123251	130034	17276	115,3
Функционирующий капитал	226555	237115	243968	234109	224998	-1557	99,3
Общие источники	231638	242115	252218	245659	236619	4981	102,2
Излишек собственного оборотного капитала	-8789	-31702	-4965	-21319	-54495	-45706	620,0
Излишек функционирующего капитала	105008	99155	101240	89539	40469	-64539	38,5
Излишек общих источников	110091	104155	109490	101089	52090	-58001	47,3
Трёхкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	{0;1;1}	{0;1;1}	{0;1;1}	{0;1;1}	{0;1;1}	x	
Тип финансовой устойчивости	нормальная	нормальная	нормальная	нормальная	нормальная	x	

Коэффициент маневренности собственного капитала отражает долю собственного капитала, незакрепленную во внеоборотных активах и дает возможность маневрировать средствами организации. На протяжении изучаемого периода значение этого коэффициента было низким, и следовательно, значительная часть собственных средств предприятия направлена на финансирование внеоборотных активов, ликвидность которых является невысокой.

Таблица 2 – Оценка коэффициентов финансовой устойчивости ЗАО «Агрофирма «Пахма»

Показатели	Годы					2014 г. к 2010 г.
	2010	2011	2012	2013	2014	
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент финансовой устойчивости	0,956	0,955	0,955	0,899	0,844	-0,112
Коэффициент автономии	0,792	0,779	0,810	0,771	0,752	-0,04
Коэффициент финансовой зависимости	0,208	0,221	0,190	0,229	0,248	0,04
Коэффициент финансирования	3,813	3,522	4,256	3,366	3,025	-0,788
Коэффициент финансового левериджа	0,262	0,284	0,235	0,297	0,331	0,069
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,439	0,392	0,498	0,383	0,338	-0,101

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,205	0,183	0,233	0,185	0,169	-0,036
Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств	0,171	0,184	0,152	0,142	0,110	-0,061

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, какая часть оборотных средств была сформирована за счет собственного капитала. В ЗАО «Агрофирма «Пахма» этот коэффициент выше нормы. Низкое значение коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств подтверждает независимость исследуемого предприятия от долгосрочного заемного капитала.

Таким образом, ЗАО «Агрофирма «Пахма» обладает нормальной финансовой устойчивостью. Однако в динамике наблюдается снижение относительных показателей, что является следствием негативного влияния, прежде всего, внешних факторов, главным образом инфляции издержек.

Литература

1. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление [Текст] / А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 190 с.
2. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для вузов [Текст] / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 606 с.
3. Васильева, Л.С. Финансовый анализ : учеб. для вузов [Текст] / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2010. – 880 с.
4. Ефимова, О.В. Финансовый анализ [Текст]: учебник / О.В. Ефимова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 630 с.

УДК 658.152(470.316)

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА
В ОАО «НЕКРАСОВСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*С.Е. Захарычева, магистрант
Научный руководитель – к.э.н., доцент М.Г. Сысоева
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: машиностроение, капитал, рентабельность, капиталотдача.

В статье рассмотрены подходы к оценке эффективности использования капитала предприятия, проведено сравнение динамики активов и финансовых результатов, проведен анализ показателей рентабельности капитала, а так же дана оценка деловой активности.

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF USE OF CAPITAL IN JSC «NEKRASOVSKY MACHINERY PLANT», YAROSLAVL REGION

S.E. Zakharychev, Master's degree student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent M.G. Sysoeva
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)

Keywords: Engineering, capital, profitability, the return on investment.

The article considers approaches to assessment of efficiency of use of capital of the company, a comparison of the dynamics of the assets and financial results, the analysis of profitability indicators of the capital, as well as the estimation of business activity.

Понятие «капитал», с одной стороны, общеизвестно, но, с другой стороны, трудноопределимо. В российских нормативных документах, регламентирующих бухгалтерский учет, определение капитала не дается. В плане счетов бухгалтерского учета выделяются следующие составляющие собственного капитала организации: уставный капитал, акции, выкупленные акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и целевое финансирование [1].

В настоящее время сложились три подхода к исчислению величины капитала предприятий: экономический, бухгалтерский и учетно-аналитический. Экономический подход базируется на концепции физической природы капитала, в которой капитал определяется как ресурс. Величина капитала в этом случае равна итогу бухгалтерского баланса по активу. При бухгалтерском подходе, основанном на финансовой концепции, капитал рассматривается с позиций собственников предприятия, представляет собой собственный капитал и определяется как итог раздела III бухгалтерского баланса «Капитал и резервы».

Учетно-аналитический подход также базируется на финансовой концепции капитала, но вместе с собственниками рассматриваются и лендеры, вкладывающие свои средства в предприятие на определенные цели и на длительный период. Отсюда возникает понимание капитала как долгосрочного источника финансирования, который включает собственный и заемный капитал фирмы. Собственный капитал представлен в балансе в разделе III «Капитал и резервы», а заемный – в разделе IV «Долгосрочные обязательства». Источником информации для изучения капитала является финансовая отчетность – баланс, отчет о финансовых результатах и отчет об изменениях капитала.

Оценка эффективности использования капитала актуальна для ОАО «Некрасовский машиностроительный завод», который является одним из крупнейших производителей и поставщиков оборудования для пищевой и перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса РФ.

За долгие годы деятельности на рынке завод заработал доверие у крупнейших предприятий, которые работают на его оборудовании.

Предприятие активно расширяет ассортимент выпускаемой продукции, так в последние годы освоен серийный выпуск центробежных и винтовых элек-

тронасосов, которые широко применяются в молочной промышленности, а также производстве косметики и напитков.

Предприятие имеет производственные мощности для изготовления элементов и запасных частей к производимому оборудованию, что очень важно для покупателей этих технических средств. Предприятие также имеет сертифицированную лабораторию неразрушающего контроля сварки, которая обеспечивает реализацию всех необходимых видов и методов качественного контроля металлов и сварных соединений.

Как показали наши исследования, изучаемое предприятие в динамике является рентабельным, за исключением 2013 года, когда по результатам деятельности получен убыток в размере 390 тыс. руб. (таблица 1). Однако установлена тенденция к снижению финансовых результатов деятельности, проявляющаяся в нестабильном получении выручки и ее незначительном приросте за 5 лет. Данная ситуация в определенной мере сложилась вследствие отсутствия роста активов, источником которых является капитал предприятия. Таким образом, размер и структура капитала оказывает значительное влияние на доходность организации.

В наиболее общем виде эффективность деятельности предприятия оценивается по относительным показателям доходности или по соотношению темпов роста основных показателей: совокупных активов (T_A), объема продаж (T_{OP}) и прибыли (T_p):

$$100\% < T_A < T_{OP} < T_p . \quad (1)$$

Такое соотношение в мировой практике получило название «золотое правило экономики предприятия» [2].

Таблица 1 – Сравнение динамики активов и финансовых результатов в ОАО «Некрасовский машиностроительный завод» [3]

Годы	Активы, тыс. руб.	Цепной темп роста, %	Выручка, тыс. руб.	Темп роста, %	Прибыль от продаж, тыс. руб.	Цепной темп роста, %	Оценка соотношений, +/-
2010	32187	106,3	132872	141,2	3692	177,8	+
2011	31481	97,8	136615	102,8	1870	50,7	-
2012	32642	103,7	130630	95,6	2059	110,1	+
2013	29376	90,0	124002	94,9	-390	-18,9	-
2014	32479	110,6	128667	103,8	1168	-299,5	-

По нашим расчетам, за период исследования оно выполнялось только в 2010 году, когда темп роста прибыли опережал темп роста денежной выручки. В свою очередь увеличение продаж продукции превышало темп роста активов. В последующие годы темпы роста представленных показателей были невелики или же принимали обратные изменения. Так, в 2014 году это соотношение выглядит следующим образом:

$$100\% > 110,6\% > 103,8\% < -299,5.$$

Кроме того, размещение ресурсов в акционерном обществе, в том числе и капитала нерационально, так как оно привело к ухудшению структуры и качества баланса. Ухудшение финансового состояния подтверждается снижением платежеспособности машиностроительного завода.

Как показали наши исследования, коэффициенты ликвидности ОАО «Некрасовский машиностроительный завод» не удовлетворяют нормативным. На стоимость суммарных активов значительное влияние оказывает изменение дебиторской задолженности и запасов предприятия. Следовательно, значительные средства акционерного общества направлены в труднореализуемые активы, что возможно создаст реальную угрозу платежеспособности предприятия в будущем. Снижение ликвидности вызывает опасение и относительно финансовой устойчивости предприятия на ближайшую перспективу. Структура пассива отличается существенным превышением заемного капитала над другими источниками средств, что свидетельствует о зависимости от кредиторов и нестабильном положении предприятия на рынке.

Эффективность использования капитала в значительной степени зависит от деловой активности предприятия. Как показали наши исследования, в динамике наблюдается снижение деловой активности исследуемой организации (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка деловой активности ОАО «Некрасовский машиностроительный завод»

Показатели	Годы					2014 г. к 2010 г., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Коэффициент трансформации активов	4,128	4,340	4,002	4,221	3,962	-0,166
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	8,886	8,233	6,456	6,842	5,733	-3,153
Продолжительность одного оборота текущих активов, дней	41	44	57	53	64	23
Размер высвобождения («-» – вовлечения) средств из оборота, тыс. руб.	X	1220	4366	-1082	3639	X
Продолжительность одного оборота запасов, дней	43	45	64	56	61	18
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дней	7	7	6	9	17	10
Продолжительность операционного цикла, дней	50	52	70	65	78	28
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дней	35	28	37	32	33	-2
Продолжительность финансового цикла, дней	14	24	33	33	45	31

Снижение коэффициентов трансформации активов и оборачиваемости текущих активов обусловлено опережающим ростом активов, в том числе текущих, по сравнению с увеличением денежной выручки за период исследования. Вследствие этого возросла продолжительность оборота текущих активов на 23 дня. Рост продолжительности оборота запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей вызвал увеличение продолжительности операционного цикла на 28 дней и, как следствие, финансового цикла – на 31 день.

Таблица 3 – Эффективность использования капитала в ОАО «Некрасовский машиностроительный завод»

Показатели	Годы					2014 г. к 2010 г., +,-
	2010	2011	2012	2013	2014	
Капиталоотдача, руб./руб.	9,13	9,38	10,89	11,70	15,32	6,19
Капиталоемкость, руб./руб.	0,11	0,11	0,09	0,09	0,07	-0,04
Уровень рентабельности капитала, %	23,1	22,8	21,18	20,91	14,45	-8,65 п.п.
Соотношение доходов и расходов, руб./руб.	1,004	1,001	0,999	0,990	0,988	-0,016
Уровень экономической рентабельности (ЭР), %	2,7	0,4	0,2	-3,0	0,5	-2,3 п.п.
Уровень финансовой рентабельности (ФР), %	6,3	0,9	0,5	-6,6	1,1	-5,1 п.п.
Уровень производственной рентабельности (ПР), %	27,6	25,5	28,5	27,8	31,6	4,0 п.п.
Уровень коммерческой рентабельности (КР), %	2,8	1,4	1,6	-0,3	0,9	-1,9 п.п.

Повышение капиталоотдачи и, соответственно, снижение капиталоемкости отражает повышение эффективности использования основного капитала (таблица 3). Сложившаяся тенденция создает условия для расширения производства и формирования дополнительных активов. Негативная тенденция снижения рентабельности деятельности предприятия, в том числе и использования капитала, обусловлена более высокими темпами роста расходов, которые вызваны в основном внешним фактором, то есть инфляцией издержек, по сравнению темпами увеличения доходов.

Литература

1. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз [Текст]: учебник для магистров / Т.И. Григорьева. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 462 с.
2. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 607 с.
3. ОАО «НМЗ» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: www.nmz.ru.

УДК 331.5

МОЛОДЁЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ ЯРОСЛАВСКОГО РЕГИОНА

Е.А. Медведева, студентка

*Научный руководитель – д.э.н., профессор Л.Г. Батракова,
(ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет
им. К.Д. Ушинского», Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: молодёжная безработица, компетенции, менеджер.

В данной работе рассмотрена проблема молодёжной безработицы в Ярославской области. Проведен сравнительный анализ подготовки специалистов с выпускной квалификацией «менеджер» по вузам города Ярославля. Отмечены их

выпускные характеристики и компетенции. Представлено различие таких понятий как компетентный человек, компетенция, компетентность, профессиональная компетентность. Предложены разные точки зрения к подготовке менеджера, которые были выявлены в результате опроса руководителей шести организаций.

YOUTH UNEMPLOYMENT AS ONE OF THE YAROSLAVL REGION'S PROBLEMS

E.A. Medvedeva, student

*Scientific supervisor – Doctor of Economic Sciences, Professor L.G. Batrakova
(Yaroslavl State Pedagogical University named after K.D. Ushinsky)*

Keywords: youth unemployment, scope, manager.

In this paper, the problem of youth unemployment in the Yaroslavl region. A comparative analysis of training specialists with graduation qualification «manager» for higher education institutions of the city of Yaroslavl. Noted their final performance and competence. Presented by the difference of such concepts as the competent person, competence, competence, professional competence. Proposed different points of view to the Manager's training that were identified in the survey of the heads of the six organizations.

Молодёжная безработица на сегодняшний день одна из главных проблем всего человечества. Молодёжная безработица является важным показателем социального положения молодежи. Средняя заработная плата населения в возрасте от 18 до 19 лет составляет 17314 руб., что существенно ниже, чем у населения в возрасте от 30 до 34 лет [1].

В настоящее время рынок труда очень изменчив. Многие ярославские вузы создают условия для организации встреч по трудоустройству. Что касается студентов, то вопросы трудоустройства являются для них актуальными, особенно это касается студентов 3-4 курсов.

В 2014 году на территории Ярославской области зарегистрировано 32 учебных заведения, образующих государственную и негосударственную сферы высшего профессионального образования (10 учреждений высшего профессионального образования и 22 филиала).

Ярославская область по числу вузов занимает 22-24 место в Российской Федерации и 4 – в Центральном федеральном округе (после г. Москвы, Московской и Воронежской областей), а по количеству филиалов соответственно 29 и 4 место (после Московской, Тверской и Смоленской областей).

В 2014 году образовательными учреждениями ВПО Ярославской области было подготовлено и выпущено около 9,3 тысяч человек, при этом 3995 человек из них обучались по очной форме [2].

В настоящее время больший процент безработных составляют молодые люди в возрасте от 20 до 24 лет (15,1%). Именно на этот возрастной период приходится процесс трудоустройства. Молодёжь испытывает трудности поиска работы в связи с тем, что работодателям нужны более опытные сотрудники. Начинающих потенциальных работников принимают на работу в целях последующей перспективы и с меньшим уровнем заработной платы, что создает дисбаланс между ожиданиями и предложением на рынке труда. При этом можно заметить, что максимальный уровень занятости приходится на группу лиц в

возрасте до 35 лет. Это означает, что молодые люди способны трудоустроиться. Наиболее востребованными профессиями на 1 марта 2016 года являются: охранник, медицинская сестра, кондуктор и т. д. [1].

Что касается потребности в работниках, то наибольшее число вакансий приходится на сферу строительства (1890 ед.), сферу обрабатывающего производства (928 ед.) и сферу здравоохранения (681 ед.), на образовательную сферу приходится только 229 вакансий [2].

На сегодняшний день на рынке труда представлено многообразие профессий, каждая из которых обладает своими преимуществами и недостатками. Рассмотрим специальность «Менеджмент». Деятельность таких специалистов многогранна и тесно связана с такими профессиональными областями, как менеджмент, маркетинг, экономика, управление. Подготовка специалистов с выпускной квалификацией «менеджер» производится в разных вузах и на различных факультетах. Это могут быть экономические факультеты, факультеты управления и собственно менеджмента.

В ЯРГУ в результате освоения ООП выпускник будет обладать глубокими теоретическими знаниями и практическими навыками для успешной практической работы в области разработки и управления проектами в различных отраслях предпринимательской деятельности. Выпускники профиля «Управление проектами» могут работать в областях, связанных с организацией производственной деятельности предприятия; управлением коммерческой деятельностью; операциями с недвижимостью и др. [3].

В ЯГТУ выпускники программы бакалавриата по направлению «Менеджмент» профиля «Производственный менеджмент» смогут работать в промышленности и строительстве в качестве руководителей производственных подразделений, менеджеров и других должностях. Выпускники кафедры «Управление предприятием» успешно трудятся на всех ведущих предприятиях Ярославля, области и в других регионах нашей страны [4].

В ЯГПУ область профессиональной деятельности бакалавров включает: организации любой организационно-правовой формы (коммерческие, некоммерческие, государственные, муниципальные), в которых выпускники работают в качестве исполнителей или руководителей младшего уровня в различных службах аппарата управления, образовательных учреждениях; органы государственного и муниципального управления; структуры, в которых выпускники являются предпринимателями, создающими и развивающими собственное дело [5].

В результате получения образования степени «бакалавр» молодые люди обладают рядом компетенций. В настоящее время часто используют такие понятия, как компетентный человек, компетенция, компетентность, профессиональная компетентность. Все эти категории следует различать:

- понятие компетентный трактуется как «обладающий основательными знаниями в какой-либо области»;
- компетенция представляет собой совокупность взаимосвязанных качеств личности, т.е. знаний, умений, навыков, способов деятельности, которые относятся к определённой области вопросов и необходимы для эффективной деятельности по отношению к ним;
- компетентность подразумевает под собой осведомленность и владение человеком соответствующей компетенции, а также его личностное отношение к ней; оно включает когнитивную, операционно-технологическую, мотивационную, этическую, социальную и поведенческую составляющие;

– профессиональная компетентность включает в себя владение совокупностью знаний, умений и навыков, которые определяют сформированность деятельности, коммуникативного общения и личности как носителя определённых ценностей и идеалов [6].

В каждой сфере деятельности требуются свои компетенции, которые помогут профессионально выполнять свои обязанности, развивать человека, продвигаться по карьерной лестнице и так далее.

Нами были опрошены руководители шести организаций, которые предъявляют разные требования к менеджерам. Представим их точки зрения к подготовке менеджера.

В муниципальных образовательных учреждениях под менеджерами понимаются руководители данных учреждений, руководители структурных подразделений, заместители руководителей. Все компетенции можно увидеть в едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, но, как правило, выделяют основных, которые характеризуют деятельность в данной сфере и без которых невозможно работать (таблица 1).

Таблица 1 – Основные компетенции менеджера, выделенные муниципальными образовательными учреждениями

Средняя школа № 42	Средняя школа № 76	Средняя школа № 29	Общие компетенции для директора
Знание федерального государственного общеобразовательного стандарта	Знание приоритетных направлений развития образовательной системы	Умение организовать коллектив	Грамотное, умелое владение новыми технологиями
Знание предмета, которым владеет учитель	Знание нормативно-законодательных актов	Знание психологии	Умение обеспечивать опережающий характер образования
Умение анализировать свои ошибки	Требования федерального государственного стандарта	Владение методами управления	Принципиальное и точное использование своих полномочий
Знание возрастной психологии	Знание конвенции о правах ребёнка	Знаний закона «Об образовании»	Наличие лидерских качеств
Умение организовать как взрослый коллектив, так и детский	Знание теории и методов управления	Знание методов аргументации своей позиции	Умение обеспечить учебный процесс необходимыми ресурсами
Умение заниматься инновационной деятельностью	Умение устанавливать контакты с педагогами, с детьми, с родителями	Знание основ управления проектами	Знание законодательства
Постоянное самосовершенствование	Знание психологии		Знание теории управления
	Знание современных педагогических технологий и владение ими		Знание общей педагогики
	Знание методов профилактики и разрешения конфликтов		

Кроме образовательных учреждений, направление «Менеджмент» требуется в такие организации, как ЗАО «СМТ» Клиника Константа, компания «Ев-

росеть», ПАО «Вымпелком». Они выделили следующие компетенции менеджера по работе с клиентами (таблица 2).

Таблица 2 – Основные компетенции, предъявляемые работодателями

ЗАО «СМТ» Клиника Константа	«Евроросеть»	ПАО «Вымпелком»
Клиентоориентированность	Наличие коммуникативных навыков	Умение разрешать конфликты в трудных ситуациях
Понимание	Умение работать в коллективе	Знание методов управления
Стрессоустойчивость	Знание психологии	Умение работать в команде
Уверенность в себе	Стремление к самосовершенствованию	Умение совершенствоваться
Умение нести ответственность	Ответственное отношение к работе	Наличие достижений
Умение работать в коллективе		
Знание методов управления		
Умение найти подход к каждому клиенту		

Таким образом, ориентированность молодых людей на компетенции, изложенные выше, позволяет добиться высокого уровня профессионализма. А сформировать данные компетенции можно при помощи программ бакалавриата направления «Менеджмент» в различных вузах.

Литература

1. Центр занятости населения города Ярославля [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.yarczn.ru/>.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://yar.gks.ru/>.
3. Википедия [Электронный ресурс]: свободная энциклопедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.
4. Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: http://yspu.org/Main_Page.
5. Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.uniyar.ac.ru/>.
Ярославский технический университет [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ystu.ru/>.

УДК 631.657.446

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ТЯЖЕСТИ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Р.А. Помазов, магистрант
Научный руководитель – к.э.н., доцент М.Г. Сысоева
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: налоги, налоговое бремя, методика, оценка, налоговая нагрузка.

В статье предложена систематизация и анализ методов оценки тяжести налогового бремени для предприятий.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE SEVERITY OF THE TAX BURDEN FOR FARMS

*R.A. Pomazov, Master's degree student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent M.G. Sysoeva
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: taxes, tax burden, methodology, evaluation, the tax burden.

The paper proposes a systematization and analysis of methods for assessing the severity of the tax burden for businesses.

Налоговое бремя – это меры экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, оказывающих стимулирующий или подавляющий эффект на предприятие.

Налоговая нагрузка – это одно из понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия. Величина налоговой нагрузки зависит от множества факторов – от вида деятельности и формы ее осуществления, налогового режима, организационно-правовой формы предприятия и особенностей налогового и бухгалтерского учета, закрепленных в учетной политике [1].

Налоговое бремя является одним из экономических показателей, характеризующих налоговую систему государства.

На микроуровне не существует единой методики расчета налоговой нагрузки. Сравнивая различные методики расчета налоговой нагрузки на предприятие, можно выделить следующие спорные моменты:

- следует ли учитывать при расчете налоговой нагрузки предприятия налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Большинство авторов не рекомендуют принимать этот налог при расчете налоговой нагрузки, так как предприятие уплачивает его из средств работника, а не из собственных денежных средств;

- аналогичный вопрос обсуждается относительно косвенных налогов.

Все дискуссии о налоговой нагрузке на предприятия останутся беспредметными до тех пор, пока не будет достигнуто согласие в вопросе о методике расчета сводного показателя, характеризующего эту нагрузку. Существует несколько методик расчета налоговой нагрузки для предприятия, разработанных различными учеными-экономистами.

Основная идея каждой из методик состоит в том, чтобы сделать показатель налоговой нагрузки экономического субъекта универсальным, позволяющим сравнивать уровень налогообложения в различных отраслях народного хозяйства [2]. Каждая из методик также учитывает влияние изменения числа налогов, налоговых ставок и льгот на уровень налогообложения, в этом и проявляется практическая ценность различных методик. Рассмотрим основные из предложенных методик оценки тяжести налоговой нагрузки.

1. Методика Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ (автор – Е.В. Балацкий). По данной методике налоговая нагрузка - отноше-

ние всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации продукции (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации:

$$НБ = T/V, \quad (1)$$

где НБ – налоговое бремя;

T – сумма всех уплаченных налогов предприятием за налоговый период, в том числе взносы в ПФ, ФСС, ФОМС; НДФЛ; налог на дивиденды;

V – выручка от реализации продукции (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации [3].

2. Методика М.Н. Крейниной. Данная методика предполагает сопоставление размера уплаченного налога (налогов) и источника уплаты:

$$НБ = (V - C_p - ПЧ)/(V - C_p) \times 100\%, \quad (2)$$

где НБ – налоговое бремя;

V – выручка от реализации;

C_p – затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов;

ПЧ – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.

3. Методика А. Кадушина и Н. Михайловой. В ней предлагается оценивать налоговую нагрузку как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом. Упрощенно расчет добавленной стоимости предприятия (ДС) может быть произведен в виде суммы следующих составляющих за отчетный период:

$$ДС = ФОТ + ВП + АО + ПНП + ПР = В - МЗ, \quad (3)$$

где ФОТ – оплата труда (с учетом НДФЛ);

ВП – платежи, начисляемые на фонд оплаты труда во внебюджетные фонды;

АО – амортизационные отчисления;

ПНП – прямые и косвенные налоги предприятия, выплачиваемые из добавленной стоимости;

ПР – балансовая прибыль;

V – выручка с НДС;

МЗ – материальные затраты [3].

4. Методика М.И. Литвина.

Налоговая нагрузка рассчитывается следующим образом:

$$НН = \sum НП + \sum ВП / \sum ИС \times 100\%, \quad (4)$$

где \sum НП – сумма начисленных налоговых платежей;

\sum ВП – сумма платежей во внебюджетные фонды;

\sum ИС – сумма источника средств для уплаты – добавленная стоимость.

Добавленная стоимость рассчитывается следующим образом:

$$ДС = ФОТ + ВП + ПОФ + НП + ПР, \quad (5)$$

где ФОТ – оплата труда (с учетом НДФЛ);

ВП – платежи, начисляемые на фонд оплаты труда, во внебюджетные формы;

ПОФ – потребление (амортизация) основных фондов, нематериальных активов и запасов;

НП – сумма всех уплаченных налогов;

ПР – прибыль до уплаты налогов [3].

5. Методика Е.А. Кировой. Данный автор предлагает методический подход оценки уровня налоговой нагрузки, в котором соизмеримым показателем выступает вновь созданная стоимость (ВСС). Сама методика предопределяет расчет абсолютной налоговой нагрузки (АНН) и относительной налоговой нагрузки (ОНН) [3].

$$ВСС = В - МЗ - АО + ВД - ВР = (ФОТ + ВП) + НП + ПР, \quad (6)$$

где В – выручка от реализации (с учетом НДС);

МЗ – материальные затраты;

АО – амортизационные отчисления;

ВД – внереализационные доходы;

ВР – внереализационные расходы (без учета налоговых платежей);

ФОТ – фонд оплаты труда (без НДФЛ);

ВП – платежи во внебюджетные фонды;

НП – все уплачиваемые предприятием налоги и взносы;

ПР – прибыль организации до налогообложения.

$$ОНН = АНН/ВСС \times 100\%. \quad (7)$$

6. Методика В.Д. Новодворского и Р.Л. Сабанина. Данная методика выявляет ожидаемую долю налогов в предполагаемых доходах и выступает в качестве оценки налоговой нагрузки при переходе на упрощенную систему с общего режима налогообложения.

$$НН УСНО = (НР + УВ)/Д \times 100\%, \quad (8)$$

где НН УСНО – налоговая нагрузка при применении упрощенной системы налогообложения;

НР – ожидаемые налоговые расходы (без НДФЛ);

УВ – ожидаемый показатель упущенной выгоды (величина недополученной выручки от снижения цен на величину НДС);

Д – сумма ожидаемого годового дохода.

Подобная методика оценки тяжести налогового бремени при применении упрощенной системы налогообложения обосновывается и О.С. Сальковым. При этом расчет налоговой нагрузки предлагается определять на один рубль расчетной прибыли.

7. Методика расчета налоговой нагрузки при специальном налоговом режиме (УСНО, ЕСХН). При расчете налоговой нагрузки для предприятий, применяющих специальные налоговые режимы, в качестве интегрального показателя желательно применять добавленную стоимость, скорректированную с учетом особенностей режима.

$$ДС СНР = Р ОСН + (ФОТ + ВП) + НП + ПР, \quad (9)$$

где ДС СНР – добавленная стоимость, смодифицированная на условия применения специальных режимов;

Р ОСН – расходы на приобретение (создание самим налогоплательщиком) и основных средств и нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном УСНО (с учетом обязанности предприятий на УСНО вести бухгалтерский учет целесообразно применять данные бухгалтерского учета) или ЕСХН;

ФОТ – начисленный фонд оплаты труда;

ВП – начисленные платежи во внебюджетные фонды за налоговый период;

НП – налоговые платежи, включая единый налог, исчисляемый при применении УСНО или ЕСХН;

ПР – прибыль организации до налогообложения.

Налоговая нагрузка исчисляется следующим образом:

$$\text{НН СРН} = \text{НС/ДС} \times 100\%, \quad (10)$$

где НН СРН – налоговая нагрузка при применении специального режима налогообложения;

НС – налоги, сборы и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды, а также недоимка, пени и штрафы по данным платежам [3].

8. Методика Е.Б. Кожевникова и О.П. Осадчей. Методика позволяет рассчитать налоговую нагрузку в интегрированных бизнес структурах, где параллельно работают предприятия, применяющие и ОСНО, и специальные налоговые режимы [4].

$$\text{ДС ИБС} = (\text{АО} + \text{Р ОСН}) + (\text{ФОТ} + \text{ВП}) + \text{НП} + \text{ПР}, \quad (11)$$

где АО – амортизационные расходы;

Р ОСН – расходы на приобретение (создание самим налогоплательщиком) и основных средств и нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном УСНО;

ФО – начисленный фонд оплаты труда;

ВП – начисленные платежи во внебюджетные фонды за налоговый период;

НП – все уплачиваемые предприятием налоги и взносы;

ПР – прибыль организации до налогообложения.

9. Показатель налоговой нагрузки на интегрированную бизнес структуру (НН ИБС) рассчитывается следующим образом:

$$\text{НН ИБС} = \text{АНН ИБС/ДС ИБС} \times 100\%, \quad (12)$$

где АНН ИБС – абсолютная налоговая нагрузка – общая величина обязательств перед бюджетными и внебюджетными фондами.

Таким образом, с целью объективной оценки тяжести налогового бремени сельскохозяйственных предприятий следует использовать вышеперечисленные методики в комплексе как официальные, так и научно обоснованные, предложенные учеными-экономистами.

Литература

1. Студенческий научный форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/346/2444>.
2. Пелькова, С.В. Анализ методик расчета налоговой нагрузки организации [Текст] / С.В. Пелькова, Т.А. Савина // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития: межвузовский сб. науч. тр. с международ. участием / под ред. М.К. Аристарховой. – Вып. 3. – Уфа: УГАТУ, 2010. – 354 с. – С. 334-346.
3. Студенческий научный форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/1143/10106>.
4. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты [Текст] // Финансы. – 2013. – № 9. – С. 112.

**РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА
НА ПРИМЕРЕ ОАО «НИВА» СОРОКИНСКОГО РАЙОНА**

А.В. Федькина, студентка
Научный руководитель – И.М. Морозова
(ФГБОУ ВО ГАУ Северного Зауралья, Тюмень, Россия)

Ключевые слова: эффективность, молоко, затраты, производство.

На примере предприятия рассчитана эффективность производства молока, а также выявлены недостатки организации учета затрат и пути их устранения.

**EFFECTINOSTI CALCULATION OF MILK PRODUCTION
ON OPEN SOCIETY «NIVA» SOROKINSKY DISTRICT**

A.V. Fedkina, student
Scientific supervisor – I.M. Morozova
(FSBEI HE SAU Northern Trans-Ural SAU, Tyumen, Russia)

Keywords: efficiency, milk, costs, production.

For example, the company designed the efficiency of milk production, and also identified shortcomings in the organization of cost accounting, and ways to overcome them.

Основной ветвью аграрного хозяйства считается животноводство, оно предоставляет более пятидесяти процентов валовой продукции. На протяжении десятков лет основными продуктами питания остаются молоко и мясо, так как они считаются основными источниками поставки незаменимого белка [1].

На сегодняшний день наблюдается внедрение новых технологий в сферу животноводства, теперь фермы оснащают различными доильными установками, такими как УДМ-12Е, Параллель, устанавливаются охладители молока и т. д. Ведется искусственное осеменение животных, что повышает продуктивность и жизнеспособность молодняка. Оснащение ферм всем необходимым в наше время является затратным и не все хозяйства могут себе это позволить, но благодаря этим новшествам предприятие может со временем сократить некоторые статьи затрат. Главная задача животноводов – увеличение производства молока и повышение его качества. Решение данной задачи связано с совершенствованием производственной деятельности [2, 3].

Для того что бы определить экономическую эффективность производства молока, нам необходимо рассчитать такие показатели как: производительность труда, первоначальная стоимость продукции, выручка от реализации, рентабельность продукции, расход кормов на 1 ц молока.

Значение данных показателей мы видим в таблице 1.

Таблица 1 – Производительность труда в молочном скотоводстве в ОАО «Нива» Сорокинского района

Показатели	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2013 г., %
Прямые затраты труда, тыс. чел.-час, всего	67	68	101,49
На 1 корову, чел.-час	184	186	101,09
На 1 ц молока, чел.-час	4,68	4,83	103,21
Удой на 1 корову, кг	3932	3868	98,37
Выход молока на 1 чел.-час, кг	13,21	17,32	131,11
Оплата 1 чел.-час, руб.	96,5	102	105,70

Рассчитав показатели данной таблицы мы видим увеличение прямых затрат на 1,5%, прежде всего это связано в свою очередь с закупкой нового оборудования на фермы в 2014 году. поголовье КРС на протяжении 2 лет не менялось, что же касается удоя с одной головы, то он уменьшился почти на 64 кг или почти на 2%, но в то же время произошло увеличение выхода молока на 1 чел.-час на 31,1%, следовательно и заработная плата сотрудников увеличилась в целом на 5,5 руб./час.

Таблица 2 – Состав и структура затрат на производство 1 ц молока

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. к 2012 г.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Затраты – всего	2382	100	3224	100	3379	100	141,9
В т.ч. оплата труда с отчислениями	1069	44,9	1265	39,2	1306	38,7	122,2
Корма	671	28,2	937	29,1	1089	32,2	162,3
Содержание основных средств	311	13,1	364	11,3	355	10,5	114,2
Прочие затраты	27	1,1	33	1	33	0,98	122,2

Анализируя показатели данной таблицы, можно сказать, что большая доля затрат предприятия приходится на заработную плату сотрудникам, она увеличилась в 2014 году по сравнению с 2012 на 22, 8%, так же большая часть затрат уходит на корма, это связано с низким качеством кормов и плохим контролем раздачи его животным.

Затраты и производство продукции тесно связаны с первоначальной стоимостью выпуска продукции, т. е. с себестоимостью.

Себестоимость представляет собой ценообразующий и прибыльобразующий фактор, с помощью которого можно дать обобщающую оценку эффективности использования ресурсов, а так же определить запасы увеличения выгоды и понижения цены единицы [4].

Рассмотрим в таблице 3 «Анализ результатов реализации молока» полную себестоимость, рассчитаем, насколько она увеличилась или уменьшилась по сравнению с 2012 годом.

Исходя из данных таблицы, мы видим, что себестоимость возросла на 30,2%, прибыль уменьшилась на 33,2%, это связано с тем, что на рынке большая конкуренция и предприятие находится достаточно далеко от черты города. Рентабельность в 2012 году была самой высокой, это связано с высокой прибыльностью от реализации продукции.

Таблица 3 – Анализ результатов реализации молока

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
Реализовано молока, ц	12102	12299	12574	103,9
Цена реализации, руб.	1367	1389	1607	117,6
Выручка от реализации, тыс. руб.	16548	17088	20210	122,1
Полная себестоимость, тыс. руб.	14325	15634	18655	130,2
Прибыль от реализации молока, тыс. руб. на 1 ц молока, руб.	184	118	123	66,9
Рентабельность, %	13,4	8,5	7,7	57,3

Применяемая на предприятии организация учета затрат имеет следующие значительные недостатки: ручное ведение учета и применение в связи с этим наиболее простых, но не всегда рациональных методов деления затрат, кроме того учетная информация при такой организации учета не приспособлена для целей управления расходами и доходами организации.

На наш взгляд, для лучшего ведения учета предприятию необходимо по своим возможностям автоматизировать весь учет, это приведет, в первую очередь, к наименьшим ошибкам при расчетах, снизит время, затрачиваемое на заполнение первичных документов и тем самым облегчит труд персоналу бухгалтерии.

Литература

1. Арутюнян, Ф. Критерии и показатели эффективности аграрного производства / Ф. Арутюнян // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. – 2012. – № 3. – С. 18-27.
2. Рафикова Н. Влияние специализации производства на себестоимость сельскохозяйственной продукции // АПК: Экономика. – 2013. – № 9.
3. Шалаева, Л.В. Актуальные проблемы формирования современной концепции управленческого учета / Л.В. Шалаева // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 16. – С. 16-24.
4. Юрьева, Н.А. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции / Н.А. Юрьева // Все для бухгалтера. – 2013. – № 19 (Справочно-правовая система (СПС) «Гарант»).
5. Журнал «Международный бухгалтерский учет». – 2015. – № 15 (357).

Направление подготовки «Аграрная экономика»

УДК 2964

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

М.С. Заварин, магистрант

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Н.В. Сергеева
(ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва, Россия)*

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, методы оценки конкурентоспособности.

Успешное развитие предприятия в рыночной экономике требует особенного подхода к формированию его конкурентной стратегии, которая должна быть ори-

ентирована на достижение конкурентных преимуществ, обеспечивающих наилучшее и устойчивое финансовое положение предприятия, а также завоевание прочных позиций на рынке. В работе рассмотрены различные методики оценки конкурентоспособности и выявлены их преимущества и недостатки.

FEATURES OF ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF BAKERY PRODUCTS

M.S. Zavarin, Master's degree student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent N.V. Sergeeva
(FSBEI HE RT SAU, Moscow, Russia)

Keywords: the competitiveness of enterprises, methods for assessing competitiveness, the quality of the bread, in the estimates.

Successful development of the company in a market economy requires a special approach to the formation of its competitive strategy, which should be focused on achieving competitive advantage, ensuring the best possible and sustainable financial position, as well as gain a strong position in the market. The paper discusses the different methods of valuation of competitiveness, identified their advantages and disadvantages, and considered ways to improve methodologies to assess the competitiveness of the example bakeries.

Теоретические основы конкуренции начали закладываться еще в период докапиталистических формаций. Однако первые наиболее целостные теоретические положения о конкуренции появились только в середине 18 века. Огромная заслуга в этом принадлежит представителям классической политической экономии А. Смиту и Д. Рикардо.

На современном этапе сформировалось огромное количество различных методик оценки конкурентоспособности. Однако в процессе применения этих методов на практике возникают различные трудности. Многие методы подразумевают наличие определенной информации, которая не всегда может быть доступна. Применимость определенного метода может быть обусловлена множеством факторов, таких как категория предприятия, тип товара или услуги, форма рынка.

В описании большинства методик весьма условно представлена информация о том, какие конкретно методы и критерии оценки применимы к определённому типу предприятия, особенностям продукта (товара) или рынку при оценке конкурентоспособности. Вопрос о применении конкретного метода в большинстве случаев принимается субъективно, в зависимости от целей оценки.

Все многообразие подходов к количественной оценке конкурентоспособности предприятий предлагается классифицировать по следующим признакам:

- категория предприятия (промышленные, торговые, финансовые и др.);
- тип метода (расчетные, графические, расчетно-графические);
- особенности расчета показателей конкурентоспособности;
- возможность прогнозирования конкурентоспособности;
- учитываемые факторы конкурентоспособности;
- использование весомости показателей;

- источник информации для расчетов (внутренняя отчетность предприятия, статистические данные, мнения экспертов и т. д.);
- трудоемкость расчетов;
- критерии конкурентоспособности.

В практике товаров повседневного спроса часто применяют матричные методы, которые позволяют обеспечить высокую адекватность оценки. Однако исключают проведение анализа причин происходящего и осложняют выработку управленческих решений, а также требует наличия достоверной маркетинговой информации, что влечет необходимость соответствующих исследований [1].

Широко применяют методы, основанные на оценке конкурентоспособности товара или услуги предприятия, где акцент на самую важную составляющую конкурентоспособности – товар, но при такой оценке не учитываются особенности технологии получения данного продукта, квалификация или мастерство производителя, нет информации о работе самого предприятия (себестоимость производства, рентабельность, материалоемкость, фондоемкость и т.д.). Учитывается в основном эффективность потребления, спрос, качество, цена продукта. Этот способ применим к более редким товарам, не массового производства.

Комплексные методы учитывают не только достигнутый уровень конкурентоспособности фирмы, но и его возможную динамику в будущем, прогнозировать, таким образом, успех товара. Они реализуются при помощи метода интегральной оценки, содержащей два элемента: критерий, характеризующий степень удовлетворения потребностей потребителя, и критерий эффективности производства. Преимуществом этого метода является простота расчета и возможность однозначной интерпретации результатов, а основной недостаток заключается в неполной характеристике деятельности предприятия [2].

При оценке конкурентоспособности такого продукта повседневного спроса, как хлеб и хлебобулочные изделия в целом можно применить комплексный метод, но предлагаю уточнить некоторые факторы, учитывая особенности этого товара и критерии оценки отдельных показателей.

Показатели качества хлебобулочной продукции можно классифицировать следующим образом [3]:

- функциональные – характеризуют полезный эффект от потребления продукции, в данном случае – вкусовые качества, ассортимент и удобство упаковки;
- показатели состава продукции – определяют содержание в продукции химических элементов или структурных групп (в хлебе – массовая доля сахара, соли, сорт муки и качество других ингредиентов и т.п.);
- показатели надежности – это свойство хлеба сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров, характеризующих способность выполнять требуемые функции в заданных режимах и условиях применения, т.е. сроки и способы хранения, реализации и транспортирования;
- показатели технологичности – характеризуют эффективность технологических решений для обеспечения высокой производительности труда при изготовлении хлеба (применяемое оборудование, вспомогательные средства, доля ручного труда, естественные процессы приготовления);

- эргономические – отражают соответствие изделия (хлеба) гигиеническим, физиологическим, антропометрическим и психологическим свойствам человека, его роль в рационе питания человека.

Совокупность перечисленных показателей формирует качество продукции.

Однако здесь важна и цена изделия, с которой связан вопрос экономической оптимальности качества. Ведь покупатель, приобретая то или иное изделие, всегда сопоставляет, компенсирует ли цена набор свойств, которыми оно обладает.

Одним из способов улучшения и оптимизации качества продукции является применение методики функционально-стоимостного анализа. Эффективность применения такого анализа состоит в том, что он позволяет снизить затраты при одновременном повышении качества продукции, что обеспечивает ее конкурентоспособность.

Таким образом, необходимо сформировать такие критерии оценки конкурентоспособности, которые полностью удовлетворяли интересы потребителей в качестве и цене продукта, а, с другой стороны, были оптимальны для производителя.

Для хлеба основными критериями качества при оценке конкурентоспособности для потребителей являются вкус и сроки годности. Чаще потребители отдают предпочтение товару с более длительным сроком хранения, что обеспечивается введением естественных или искусственных консервантов. С одной стороны, эти ингредиенты исключают натуральность продукта, но с другой – обеспечивают ему конкурентное преимущество в сроках. Потребителю нет необходимости каждый день приобретать новую буханку хлеба, если даже он не использовал прежнюю. Маленькие сроки годности также не интересны предприятию, поскольку высока доля рекламационных изделий (возврат с торговых объектов), эти потери включаются в себестоимость продукции и снижают прибыль предприятия.

Отечественными и зарубежными диетологами доказана особая полезность цельнозерновых сортов хлеба, но для предприятий это более сложная технология производства (закваска, продолжительность выпекания и пр.), поэтому всегда более высокая себестоимость и цена. При этом сроки годности также невысоки. Для одних потребителей это важный фактор повышения конкурентоспособности продукта, для других – сдерживающий спрос.

Проанализировав существующие методы оценивания уровня конкурентоспособности предприятия, можно сделать вывод, что на сегодняшний день не существует идеальной методики комплексного оценивания конкурентоспособности предприятия. Отмеченные недостатки существующих подходов к оцениванию конкурентоспособности предприятий обуславливают невысокие возможности практического применения большинства из них, так, от метода оценивания конкурентоспособности предприятия непрямой сферой в значительной степени зависит достоверность результатов, прозрачность их идентификации и возможности использования.

Литература

1. Лазаренко, А.А. Методы оценки конкурентоспособности [Текст] / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 374-377.
2. Макарова, Л.В. Методика оценки конкурентоспособности предприятия

[Текст] / Л.В. Макарова, Р.В. Тарасов, О.Ф. Акжигитова // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 2. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/02/31616> (дата обращения: 14.02.2016).
3. Все о хлебе [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tokoch.ru/term/must/644.html> (дата обращения 15.02.2016).

УДК 2964

ВОЗМОЖНОСТЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РФ В УСЛОВИЯХ ВТО

И.А. Скотников, магистрант

*Научный руководитель – д.э.н., профессор В.Т. Водяников
(ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва, Россия)*

Ключевые слова: импорт, экспорт, ВТО, импортозамещение, таможенные пошлины, сельское хозяйство.

Развитие международных отношений постепенно привело к МРТ, появились страны импортеры и экспортеры определенного вида продукции. Для законного устройства торговли и способствования развитию рынка было создано ВТО. В работе рассмотрено влияние ВТО на политику импортозамещения и возможность проведения такого курса в условиях Всемирной торговой организации.

THE POSSIBILITY OF IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIA IN CONDITIONS OF WTO

I.A. Skotnikov, Master's degree student

*Scientific supervisor – Doctor of Economic Sciences, Professor V.T. Vodennikov
(FSBEI HE RT SAU, Moscow, Russia)*

Keywords: import, export, WTO, import substitution, customs duties, agriculture.

The development of international relations has gradually led to an MRI, there were countries importers and exporters of certain commodities. The device for legitimate trade and facilitate market development was created by the WTO. The paper considers the impact of the WTO on policy of import substitution and the possibility of holding such a course in terms of the world trade organization.

В августе 2014 года Правительство Российской Федерации в ответ на санкции, введенные рядом европейских стран, наложило эмбарго на часть товаров импортного производства. Постепенно возникающий дефицит в этих импортных продуктах создает основу для импортозамещения, но при этом возникает ряд проблем. Одна из них будет рассмотрена в данной статье, а именно возможность импортозамещения в условиях ВТО.

Данная тема является актуальной и востребованной, так как политика импортозамещения предлагается как один из курсов направления развития страны до 2020 года, и как это будет сочетаться с тем, что Российская Федерация уже как три года находится в ВТО.

Объектом исследования в статье будет проблема импортозамещения в РФ. Предметом исследования статьи является нахождение России в ВТО на современном этапе с политикой импортозамещения.

Импортозамещение – это замена импортных товаров на отечественные, произведенные внутри страны, или замена на аналогичные товары, произведенные в других странах [1].

Страны Латинской Америки в 50–60-е годы XX в. для защиты своей экономики от экспансии со стороны Северной Америки предприняли ряд мер для снижения цен на продукцию отечественного производства, а средства, удержанные таким образом в регионе, направлялись на модернизацию промышленности. Небольшой объем экспорта был сопряжен с дефицитом платежного баланса, что негативно отразилось на темпах экономического роста. Кроме того, эти страны так и не смогли устранить технологическое отставание. А так же за счет стратегии, которая была направлена на уменьшение конкуренции со стороны мирового бизнеса, привела к снижению конкуренции на внутреннем рынке, вследствие чего снизилась эффективность национальной экономики.

Другой регион, который стремительно развивался в это время, – Азия (Тайвань, Южная Корея и др.). Эти страны также в начале своего развития непродолжительный период опирались на политику импортозамещения. В странах Азии это позволило укрепить национальную экономику и создать базис для реализации экспорториентированной стратегии. Правильное соотношение между экспортом и импортом, а именно получение качественных товаров, разработка и производство собственных аналогов. Так, Китай, Индия, Индонезия вышли на ведущие роли в сельскохозяйственном и высокотехнологичном производстве.

Ограничение импорта, поступающего в страну, возможно за счет таможенно-тарифных (пошлины) и нетарифных ограничений.

Под таможенным тарифом понимают перечень ставок таможенных пошлин, упорядоченных в соответствии с товарной номенклатурой, которая применяется для классификации товаров во внешней торговле той или иной страны [2].

Такие меры применялись в полной мере до вступления России в ВТО.

Всемирная торговая организация была организована в 1994 году и является преемником Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которое, в свою очередь, существовало с 1947 года. К сегодняшнему дню организация контролирует порядка 97 % мировой торговли. Главными задачами ВТО являются либерализация международной торговли, содействие экономическому росту стран-участниц, а значит, и росту благосостояния их граждан. На решение столь серьезных задач направлены принимаемые внутри структуры документы и, безусловно, их выполнение всеми членами [3].

С 22 августа 2012 года Российская Федерация является членом ВТО. От этого шага есть как положительные, так и негативные эффекты.

Плюсы вступления в ВТО для РФ.

- Возможность улучшения имиджа страны в качестве равноправного участника мировой торговли. Снижение барьеров на пути к международному торговому рынку. Свободный доступ к сложившимся международным схемам разрешения споров в области торговли (в составе ВТО действует Комиссия по урегулированию споров). Более широкие возможности участия в экономиках стран – членов ВТО для российских инвесторов.

- Возможность увеличения конкуренции в финансовой сфере. Модернизация отечественной экономики в соответствии с требованиями современного этапа развития торгово-экономических отношений. Многие российские производители для выхода на мировой рынок будут вынуждены особое внимание обратить на качество своей продукции, дабы обеспечить ей высокую конкурентоспособность.

- Снижение импортных пошлин на ряд товаров (лекарства, продукты, одежда, IT-продукция и пр.). От этого выиграют потребители, но могут проиграть производители.

- Снижение экспортных пошлин. Здесь четко видны плюсы для предприятий, работающих в сырьевом сегменте.

Минусы вступления в ВТО.

- Снижение импортных пошлин приведет к тому, что ряд продуктов будет не выгодно производить на территории РФ, наиболее уязвимы в этом: животноводство, растениеводство, машиностроение.

- Еще одним немаловажным моментом является тот факт, что вступление России в ВТО может существенным образом подорвать отечественное сельское хозяйство, так как оно будет не способно выдержать конкуренцию с дешевыми сельхозпродуктами, ввозимыми из-за рубежа. Более того, условия вступления в ВТО предполагают снижение дотаций сельскому хозяйству в два раза: если в 2012 году они составляют 9 млрд долларов, то в 2018 году это будет всего 4,4 млрд долларов.

- Снижение дотаций или, согласно нормам ВТО, высокие дотации должны распространяться как на отечественных производителей, так и на импортеров.

- Снижение экспортных пошлин приводит к уменьшению бюджета, так как РФ является сырьевой страной и основной доход – это экспорт сырья [4].

Уже более года РФ находится в условиях санкций и ответных мер в виде эмбарго на ввоз продуктов из-за рубежа. Обе меры частично или косвенно нарушают законы ВТО.

РФ реализует политику импортозамещения, и на тех условиях, по которым мы вступили в ВТО, осуществлять такие меры без нарушения законов ВТО невозможно.

Для того чтобы сделать такие выводы, необходимо обратить внимание на субсидии, без которых развивать сельское хозяйство будет практически невозможным. Так, внутри Всемирной Торговой Организации поддержка производителей делится на четыре «корзины»: красную, желтую (янтарную), зеленую и голубую.

Красная корзина, в нее попадают все новые государства, вступившие в организацию. Согласно положению, внутри данной корзины запрещено использовать экспортные субсидии для содействия экспорта производителей. Желтая корзина, сюда входят любые меры, оказывающие влияние на торговлю, к ним относят: ценовую поддержку: компенсация разницы между закупочной и рыночной ценой на сельскохозяйственную продукцию; дотации на продукцию животноводства и растениеводства, на племенное животноводство, на семеноводство, на комбикорма; компенсация части затрат на приобретение ресурсов, создание сезонных запасов запчастей и ресурсов, на ремонт и текущее содержание мелиоративных систем; капиталовложения производственного назначения,

кроме капитальных расходов на мелиорацию и водное хозяйство. Зеленая корзина, включает меры, не оказывающие напрямую, на торговлю, к ним относят: поддержку доходов производителей, не связанную с видом и объемом производства; ограничение производства (расходы выделяются на фиксированные сельскохозяйственные площади и поголовье); страхование доходов, урожая и компенсации ущерба от стихийных бедствий; содействие структурной перестройке сельхозпроизводства; охрана окружающей среды; программы регионального развития; улучшение землепользования и т.д.; совершенствование инфраструктуры (строительство дорог, электросетей, мелиоративных сооружений), без расходов на ее функционирование; научные исследования, подготовка и повышение квалификации кадров. Голубая корзина, мероприятия «голубой» корзины направлены на ограничение перепроизводства (что актуально для развитых стран), и в отношении них также нет ограничений финансирования из бюджета.

Наша страна является новым участником и попадает только в красную или желтую корзину, что существенно ограничивает помощь государства сельскохозяйственному производителю.

Сферы растениеводства и животноводства являются наиболее уязвимыми в отношении ВТО, так как в странах, создававших ВТО, созданы особые условия. Процентные ставки по кредитам для сельхозпроизводителей в США и странах Европы существенно ниже, чем в РФ, так же зачастую используется демпинг для экспорта продукции, развитые производственные мощности и благоприятный климат. Эти причины не дают на данном этапе развития нашего сельского хозяйства конкурировать с иностранной продукцией с учетом вступления в ВТО и снижения импортных пошлин. Так, средняя для экономики таможенная пошлина постепенно снизилась на 3,5 процентных пункта. В 2012 году показатель составлял 9,5%, в 2013 году он снизился до 7,6%, в 2014 – до 6,9%, а в 2015 году он опустился до 6%. В итоге потери федерального бюджета от снижения импортных пошлин в результате присоединения России к ВТО составили в 2013 году 188 млрд рублей, в 2014 году – 257 млрд рублей.

В период санкций, а так же находясь в ВТО, России сложно заниматься политикой импортозамещения. За три года в ВТО сократилось количество Российских сельскохозяйственных предприятий, согласно данным Росстата на начало 2015 г. насчитывалось 145 тыс., что на 17% меньше к тем показателям, которые были в 2012 г. (169 тыс. предприятий). Следовательно, нет возможности для увеличения количества сельскохозяйственной продукции, произведенной в России, что при условии отказа от импортных продуктов может привести к снижению продовольственной безопасности.

Стоит сделать выводы касательно нахождения России в ВТО и импортозамещения, на данном этапе, одновременно проводить две эти политики нецелесообразно, это приводит к большим потерям в бюджете. Без участия ВТО РФ могла субсидировать и защищать отечественного производителя активнее. При этом нахождение нашей страны в ВТО и изменение политики в отношении санкций и ответного эмбарго на продукты, может привести к значительным улучшениям, таким как: повышение конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке, увеличения внешнеторгового оборота и пополнение бюджета за счет пошлин и ограничений, вливание иностранного капитала в отечественные предприятия улучшающий их финансовые показатели.

Таким образом, при достаточной мощности, обеспеченности трудовыми и техническими ресурсами проведение политики импортозамещения в условиях ВТО возможно, но так же невозможно в современном состоянии отечественного сельского хозяйства с проблемами в реализации продукции на рынок, с закупками у партнеров из-за рубежа (в том числе стран СНГ). Конечно, проведение политики импортозамещения связано с большими затратами, но при правильной политике по отношению к сельскому хозяйству может привести на путь экспортоориентированой страны и не только в сырьевом секторе.

Литература

1. Касьянова, Г.Ю. Экспорт и импорт [Текст] / Г.Ю. Касьянова. – М.: Изд-во АБАК, 2015. – С. 306-307.
2. Азрилян, А.Н. Большой экономический словарь [Текст] / А.Н. Азрилян, О.М. Азрилян, Е.В. Калашникова. – М., 2014. – С. 880-882.
3. Мировая торговая организация – Главная страница [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.wto.org> (дата обращения 13.02.2016).
4. Экономический словарь – Россия в ВТО: Плюсы и минусы. Электронный словарь [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ekoslovar.ru/570> (дата обращения 02.03.2016).

Направление подготовки «Экономика и управление народным хозяйством»

УДК 330.354

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ

И.Ю. Курбиева, магистрант

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Н.П. Драгун
(ГГТУ им. П.О. Сухого, Гомель, Беларусь)*

Ключевые слова: производительность труда, конкурентоспособность, методы управления производительностью труда

Особое внимание в работе уделено анализу проблем повышения и управления производительностью труда в масштабе национальной экономики Беларуси и на уровне промышленных предприятий. Определены пути повышения производительности труда на основе ее сравнительной оценки в Беларуси, развитых и развивающихся странах.

APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF LABOUR PRODUCTIVITY IN THE BELARUSIAN ECONOMY

I.Y. Kurbiyeva, Master's degree student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent N.P. Dragun
(GSTU behalf of P.O. Sukhoi, Gomel, Belarus)*

Keywords: productivity, competitiveness, management productivity

Special attention is paid to analysis of problems of increasing and productivity of labour management in the scale of the national economy of Belarus and on the level of industrial enterprises. The ways of improvement of productivity-based comparative assessment in Belarus, developed and developing countries.

Проблема повышения производительности труда и создания современных рабочих мест является одной из самых острых и значимых на протяжении всех лет трансформации экономики Беларуси. В экономической системе производительность труда рассматривается как ключевой фактор конкурентоспособности национальной экономики и основа экономического роста и благосостояния страны. В этой связи, решение задачи повышения и эффективного управления производительностью труда приобретает особую значимость, как на уровне отраслей, так и на уровне организаций. Актуальность темы исследования обусловила его цель – определить основные проблемы системы управления производительностью труда в экономике Республики Беларусь и разработать приоритетные направления их решения.

Методика

Для достижения поставленной цели нами применялись такие методы исследования, как сравнительный анализ статистических показателей и вербальное моделирование. Результаты проведенного нами сравнительного анализа производительности труда в Беларуси, некоторых развитых и развивающихся странах представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика производительности труда в Беларуси, некоторых развитых и развивающихся странах в период 2008-2013 гг.

Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темп роста 2013 (2012, 2011)/2008, %	Темп роста 2013/2010, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Производительность труда на душу населения								
Беларусь, междунар. долл. США	13730	13760	15060	16410	16810	16950	123,45	112,55
Беларусь в % к аналогичному показателю страны:								
Норвегия	22,49	24,84	25,78	26,27	25,28	25,90	107,19	112,05
США	28,04	28,97	30,71	32,43	32,19	31,53	109,76	109,60
Нидерланды	30,59	31,19	33,44	35,35	36,06	36,64	103,05	102,73
Германия	35,34	36,25	37,29	38,02	37,63	37,66	115,86	111,44
Франция	38,26	38,84	41,15	42,98	44,34	44,39	106,38	104,32
Великобритания	36,30	37,85	41,46	44,39	45,10	44,64	100,40	104,54
Япония	39,66	42,03	43,46	46,38	45,77	45,14	102,20	108,37
<i>Литва</i>	68,72	74,74	77,47	76,36	72,93	69,10	122,77	126,18
<i>Россия</i>	69,66	72,92	75,56	75,07	72,24	69,81	123,19	121,83
<i>Польша</i>	76,58	74,26	75,64	77,22	76,20	74,24	127,33	114,67
<i>Латвия</i>	74,14	75,90	83,62	83,47	79,97	75,30	121,54	124,99
<i>Казахстан</i>	88,92	86,16	90,23	92,66	89,08	81,96	133,94	123,91
<i>Болгария</i>	99,06	98,78	105,76	112,47	110,88	111,44	109,74	106,81
<i>Китай</i>	183,80	169,67	167,33	165,09	153,94	143,04	158,63	131,67

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Украина</i>	164,23	193,26	198,68	200,86	193,89	188,96	107,30	118,34
Производительность труда на 1 занятого								
Беларусь, междунар. долл. США	28377	28176	30633	33402	34765	35303	124,41	115,24
Беларусь в % к аналогичному показателю страны:								
Норвегия	24,31	24,43	26,36	28,73	-	-	99,57	-
США	27,95	27,57	29,11	31,35	-	-	104,94	-
Нидерланды	33,72	34,77	36,22	39,10	-	-	101,52	-
Франция	33,68	34,07	36,41	39,23	-	-	101,05	-
Германия	36,20	37,90	39,93	42,84	-	-	99,47	-
Великобритания	36,80	37,43	40,08	43,58	-	-	99,39	-
Япония	41,36	42,79	44,34	48,74	-	-	99,90	-
<i>Польша</i>	65,30	62,93	61,94	63,06	63,28	-	121,89	-
<i>Литва</i>	67,46	68,46	63,43	64,32	64,36	-	121,54	124,99
<i>Латвия</i>	74,23	65,58	68,44	70,62	72,27	-	123,72	-
<i>Россия</i>	72,02	73,03	75,50	75,75	74,65	72,33	123,87	120,29
<i>Казахстан</i>	92,15	86,64	91,23	94,58	93,36	85,89	133,48	122,42
<i>Болгария</i>	104,22	101,85	104,85	109,83	107,84	-	111,69	-
<i>Украина</i>	153,97	173,56	178,44	181,74	178,92	176,61	108,46	116,44
<i>Китай</i>	216,75	197,78	193,55	190,97	180,74	168,95	159,60	132,02

Примечание – разработано автором на основе источника [2].

Результаты

На основе данных, представленных в таблице 1, можно утверждать, что по уровню производительности труда на душу населения Беларусь соответствует группе развивающихся стран. Однако проблемой является замедление темпов роста данного показателя в период 2008-2010 гг. по сравнению с периодом 2008-2010 гг., а также другими развивающимися странами, в т.ч. входящими в ЕАЭС. При сохранении указанной тенденции, это в среднесрочном периоде приведет к снижению конкурентоспособности страны по отношению к Китаю, странам Прибалтики и ЕАЭС, экспорта на традиционные рынки сбыта, относительных величин заработной платы и оттоку из страны квалифицированной рабочей силы. По отношению к развитым странам уровень производительности труда на душу населения в Беларуси ниже в пределах: от почти 4 раз – для Норвегии и до 2 раз – для Японии (в среднем ниже в 2,7 раза). Производительность труда на 1 занятого в Беларуси в среднем выше по отношению к аналогичному показателю развивающихся и развитых стран, чем производительность на душу населения. Это можно объяснить влиянием относительно меньшей численности вовлеченного в экономическую деятельность населения в Беларуси по сравнению с исследуемыми странами. Группа стран с наиболее высокой производительностью труда – США, Франция, Германия и др. – относится к экономическим лидерам, при этом средний показатель производительности труда по странам ОЭСР составляет 45 долл./ч-ч., что более чем в 2 раза превышает аналогичный показатель для Беларуси.

По нашему мнению, ключевыми причинами низкой производительности труда в белорусской экономике являются избыточная численность персонала,

устаревшие технологии и оборудование инфраструктурных отраслей, проблемы в сфере корпоративного управления (прежде всего, в субъектах хозяйствования с большой долей государства в структуре собственности), низкая конкуренция на внутреннем рынке, а также эффективность труда вследствие недостаточного применения современных технологий (прежде всего, информационных) и форм организации деятельности (современных форматов торговли, удаленного оказания финансовых и образовательных услуг, применение аутсорсинга, аутстаффинга и т.д.).

Выводы

Для решения проблем повышения производительности труда необходима комплексная система мер поддержки и координации действий множества субъектов хозяйствования на всех уровнях. Большинство предприятий Беларуси имеет потенциал для роста производительности труда в области эффективной организации процессов, модернизации и технического перевооружения. Однако этой работе не хватает слаженности, в связи с чем назрела необходимость принятия системных мер. Необходимы государственные программы, объединения производителей, системы обучения и обмена опытом.

Производительность труда является крайне важным показателем, определяющим конкурентоспособность, как отдельного предприятия, так и экономики страны в целом. Именно поэтому задача ее повышения и эффективного управления не должна оставаться исключительно в ведении руководителей предприятий и ограничиваться отдельными эпизодическими мероприятиями. Государство должно взять на себя задачи стимулирования производительности, помощи по внедрению лучших практик и инновационных разработок, организации эффективной системы профессионального обучения.

По нашему мнению, повышение производительности труда в Беларуси невозможно без структурного реформирования и диверсификации экономики, повышения доли сферы услуг в ВВП, реформирования и модернизации инфраструктурных отраслей, корпоративного управления на основе западных стандартов к его организации и контролю, развития конкуренции и повышения эффективности антимонопольного регулирования, модернизации, внедрения трудосберегающих технологий и современных форм организации оказания услуг [1, 3].

Литература

1. Болочук, Б.В. Механизм управления диверсификацией деятельности промышленных предприятий / Б.В. Болочук, Н.П. Драгун // Проблемы управления. – 2010. – № 3. – С. 103-108.
2. Драгун, Н.П. Сравнительный анализ производительности труда в Республике Беларусь, развитых и развивающихся странах / Н.П. Драгун, И.Ю. Курбиева // Вестник ГГТУ имени П.О. Сухого: научно-практический журнал. – 2015. – № 3. – С. 86-94.
3. Драгун, Н.П. Недостатки и проблемы применения антимонопольного законодательства Республики Беларусь для предотвращения и пресечения ценового сговора товаропроизводителей / Н.П. Драгун, И.В. Ивановская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 38. – С. 50-60.

Секция «Учет, анализ и аудит»

Направление подготовки 38.03.02 «Экономика»

УДК 657.28:336.14:657.446

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА: НАЛОГОВЫЕ НОВАЦИИ

Я.В. Голубович, магистр

***Научный руководитель – ст. преподаватель Г.А. Германчук
(НУБиП Украины, Киев, Украина)***

Нынешний экономически нестабильный этап развития национальной экономики требует значительного улучшения ресурсного и финансового обеспечения деятельности всех субъектов хозяйствования. В таких условиях становления и развития рыночных отношений в стране важное место занимает государственное регулирование финансово-хозяйственной деятельности, в том числе физических лиц, а также накоплений граждан.

Налоги, как главный источник государственных доходов, имеют многовековую историю. Целостная система налогообложения каждой страны сформировалась благодаря длительному периоду становления и развития государства. Важность вопроса налогов подтверждена тем, что в наполнении бюджета любой страны они занимают одно из главных мест. Ведь налоги – это не только метод формирования бюджета, это также инструмент воздействия на различные стороны деятельности их плательщиков. Одной из весомых составляющих этой целостной системы являются начисления и удержания из заработной платы работников.

Налогообложение заработной платы остается чрезвычайно актуальным вопросом, что волнует наемных работников, определяя, собственно, фактический уровень их доходов; работодателей, на которых возлагаются функции налоговых агентов и, безусловно, государство, которое является получателем этих налогов и сборов, удержанных с таких доходов.

Развитие социально-ориентированной рыночной отечественной экономики требует становления такой системы налогообложения доходов физических лиц, элементы которой соответствовали бы современным принципам налогообложения, установленным целям экономической политики и мировым тенденциям. Наша страна прошла долгий и сложный путь экономического развития, налоги органично вошли в ее экономическую жизнь и стали стабильным источником формирования доходов бюджета, весомым финансовым регулятором макроэкономических процессов.

Исследованием вопросов учета, анализа и контроля расчетов по налогам и сборам доходов физических лиц занимались такие выдающиеся отечественные ученые, как М.Т. Билуха, Ф.Ф. Бутынец, С.Ф. Голов, Н.И. Гура, И.К. Дрозд, М.В. Кужельный, Е.В. Мных, А.М. Петрук, В.Г. Швец и многие другие. Ученые-экономисты постоянно изучают позитивные и негативные изменения в законодательстве по налогам с доходов физических лиц, целесообразность и эффективность их введения, их влияние на развитие налоговой системы в целом. Остается актуальным необходимость уточнения положения определенных нор-

мативно-правовых актов в части регулирования налоговых отношений, ведения учета и составления налоговой отчетности, которые по своей сути являются неурегулированными.

С 1 января 2016 года, с подписанием и опубликованием Закона Украины «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые законодательные акты Украины относительно обеспечения сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году» от 24.12.2015 г. № 909-VIII [2], были внесены существенные изменения касательно системы налогообложения доходов физических лиц.

Целью исследования являются современные тенденции гармонизации национальной системы налогообложения доходов в части физических лиц. В первую очередь стоит пересмотреть механизм начисления и уплаты налога на доходы физических лиц в связи с последними изменениями налогового законодательства.

Налог на доходы физических лиц – прямой налог, зависит от результата хозяйственной деятельности, а именно от дохода физического лица. В соответствии с Налоговым кодексом Украины от 02.12.2010 г. № 2755- VI [1], плательщиками такого налога являются физические лица, резиденты и нерезиденты, а также налоговые агенты. При этом базой налогообложения является общий налогооблагаемый доход, а именно любой доход, подлежащий налогообложению, начисленный (выплаченный, предоставленный) в пользу плательщика налога в течение отчетного периода. Это значит, что и объектом, и источником уплаты налога выступает доход физического лица резидента и нерезидента.

Ставки налога на доходы физических лиц (НДФЛ) прогнозируемо изменились. До введенных изменений действовала ставка 15% для месячных доходов, что не превышало десяти размеров минимальной зарплаты. На 1 января 2016 г. это составляет 13 780 грн. и 20% – с суммы превышения. На сегодня применяется 18% к любой сумме доходов и, в свою очередь, планируется ее уменьшить с 2017 года до 17%. Исключения составляют пенсии и ежемесячное пожизненное денежное содержание, сумма которых составляет более трех размеров минимальной зарплаты, с 1 января 2016 это 4134 грн. (1378 грн. \times 3 = 4134 грн.). С суммы такого превышения НДФЛ будет взиматься по ранее действующей ставке –15%.

Это означает отмену обязанности подавать годовую декларацию в случае, если в течение отчетного года общая годовая сумма налогооблагаемых доходов не превышает 120 размеров минимальной заработной платы.

В то же время с доходов, начисленных как выигрыш или приз в пользу резидентов или нерезидентов, ставка НДФЛ будет те же 18%, в сравнении с ранее двойным размером базы, или 30%.

Пассивные доходы, такие как дивиденды по акциям и инвестиционным сертификатам, роялти, инвестиционная прибыль от операций с ценными бумагами, проценты, выигрыши, призы и подарки также облагаются ставкой 18%, ранее 20%, кроме дивидендов по акциям и корпоративным правам, начисленных резидентами – плательщиками налога на прибыль предприятий. Для таких доходов остается ставка 5 %. Также ставка 5% касается дохода от продажи (обмена) объекта движимого и недвижимого имущества. Исключение относится к доходу от таких операций для физических лиц – нерезидентов, для которых до-

ход облагается по ставке 18%. Для определенных доходов осталась ставка 0%, примером могут быть объекты наследия.

Налоговая социальная льгота (НСЛ) будет предоставляться и дальше в размере 50% от прожиточного минимума для трудоспособных лиц, установленного законом на 1 января отчетного года. В налоговом Кодексе предусмотрено предоставление такой льготы в размере 100%, но действие этой нормы постоянно отодвигалось и составляло по факту 50%.

Обещанного повышения порога дохода для применения НСЛ также не произошло. Он, как и раньше, равен размеру минимальной заработной платы, установленной на 1 января отчетного налогового года, умноженной на 1,4 и округленной до 10 грн. (пп. 169.4.1 НКУ). То есть в течение 2016 г. предельный размер дохода для применения НСЛ составит 1930 грн. (1378 грн. x 1,4) в месяц. Механизм расчета льготы не изменился. А вот величина социальной налоговой льготы увеличилась, поскольку прожиточный минимум на 01.01.2016 г. составил 1378 грн., в сравнении с 2015 г. – 1218 грн. (таблица 1).

Таблица 1– Размеры налоговой социальной льготы в 2016 году

Вид налоговой социальной льготы	Размер НСЛ, грн.
Общая льгота (пп. 169.1.1 НКУ)	689
Повышенная социальная льгота для налогоплательщика, что содержит 2 или более детей в возрасте до 18 лет. Льгота в размере 100% от общей льготы на каждого из детей (пп. 169.1.2 НКУ)	689
Повышенная социальная льгота для лиц, что определены пп. 169.1.3 НКУ, (одинокие матери, вдовы, опекуны, лица, содержащие ребенка-инвалида и пр.). Льгота в размере 150% общей на каждого из детей	1033,50
Повышенная социальная льгота для лиц, перечисленных в пп. 169.1.4 НКУ. Льгота в размере 200% от общей льготы	1378

Существенные изменения коснулись налога по единому социальному взносу (ЕСВ). Во-первых, увеличена максимальная база начисления ЕСВ, теперь она составляет 25 прожиточных минимумов для трудоспособных лиц. Как известно, ЕСВ начисляется только на максимальную базу начисления, если сумма заработной платы превышает эту сумму, то ЕСВ платим только с максимальной базы. С 1.01.2016 эта сумма составляет 33250 грн., то есть максимальная сумма ЕСВ, которую необходимо уплатить предприятию, составит 7315 гривен.

Во-вторых, в случае, если база начисления ЕСВ меньше, чем размер минимальной месячной заработной платы, установленной законом, за который получен доход, сумма ЕСВ будет рассчитываться из размера минимальной заработной платы, то есть минимальная сумма ЕСВ составит 303 грн. 16 коп. (1378 грн. x 22%). Однако, при начислении заработной платы физическим лицам, которые работают по совместительству, ЕСВ начислять нужно с реального размера заработной платы, даже если он ниже минимальной заработной платы.

В-третьих, единый взнос для плательщиков, определенных в ст. 4 Закона «О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное соци-

альное страхование» от 08.07.2010 г. № 2464-VI [4], устанавливается в размере 22% от определенной ст.7 этого Закона базы начисления единого взноса. Такая ставка общая и единая для зарплаты, больничных, пособий по беременности и родам и т.д. Исключение составляет 8,41% ЕСВ для предприятий, на которых работают инвалиды.

И наконец, класс профессионального риска не будет влиять больше на размер ставки ЕСВ, также он исчезнет и в сведениях Реестра страхователей. Еще одной новацией стало то, что ЕСВ только начисляется и больше 3,6% не удерживаются из зарплаты и прочих доходов физических лиц.

С целью поддержания Вооруженных сил Украины Законом Украины от 31.07.2014 № 1621-VII «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые другие законодательные акты Украины» [3] были внесены такие изменения: временно, до 01.01.2015 г., введен военный сбор. Исходя из текущей ситуации, правительство продлило срок действия этого сбора до конца 2016 года, чтобы накопить средства на реконструкцию региона.

Доход в целях налогообложения сбором, определяется без вычета сумм НДС, страховых взносов в накопительный фонд. Ставка военного сбора составляет 1,5% от объекта налогообложения. Бухгалтерский учет расчетов целесообразно вести на субсчете 642 «Расчеты по обязательным платежам», на котором ведется учет расчетов по сборам (обязательным платежам). В налоговой отчетности в форме № 1ДФ отражается ежеквартально общая сумма начисленного и выплаченного дохода, с которого удерживается военный сбор, и общая сумма удержанного налога, начисленного и перечисленного.

Выводы

Подытоживая вышеизложенное, можно сказать, что необходимо постепенно снижать налоговую нагрузку, используя международный опыт, создавать условия, при которых невозможно уклониться от уплаты налоговых обязательств, которые приведут к увеличению поступлений в бюджет и их рационального распределения.

Литература

1. Податковий кодекс України, Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» Закон України від 24.12.2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.
3. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів» Закон України від 31.07.2014 р. № 1621-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>.
4. «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

А.А. Дзыгун магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.В. Шевчук
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

В современных рыночных условиях предприятия осуществляют свою деятельность с целью получения наибольшей прибыли, что напрямую зависит от величины полученных доходов. Получение доходов создает основу для самофинансирования предприятия при условии, что их размер является достаточным для покрытия расходов, выполнения обязательств и создания чистой прибыли.

Категория дохода является одной из самых сложных в экономической науке. Она была предметом широких дискуссий среди представителей разных экономических школ, которая находит свое отражение и в научных трудах многих современных исследователей.

Методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о доходах предприятия и порядок их раскрытия в финансовой отчетности в Украине определяет П(С)БУ 15 «Доход» [6].

Бухгалтерский подход к термину «доход» в основном связан с термином «экономическая выгода». Согласно МСБУ 18 «Доход», доход – это валовое поступление экономических выгод на протяжении определенного периода, которое возникает в процессе обычной деятельности субъекта хозяйствования, когда собственный капитал увеличивается в результате этого поступления, а не в результате взносов учредителей [4].

НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» определяет доход как увеличение экономических выгод в виде поступления активов или уменьшения обязательств, которые увеличивают собственный капитал (за исключением увеличения собственного капитала за счет взносов собственников) [5]. Отметим, что не каждое увеличение активов или уменьшение обязательств характеризует момент получения дохода. О получении дохода свидетельствует оплата счета, предъявленного покупателю, заказчику.

На современном этапе исследований категории «доход» акцент делается на углубление теоретических и методических аспектов формирования, распределения и использования дохода на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Однако и сегодня среди ученых не сформировалось единого и однозначного мнения относительно экономической сущности понятия дохода.

В таблице 1 представлены научные подходы к определению термина «доход» в экономической литературе.

Таким образом, анализ публикаций по проблематике трактовки дохода позволяет сделать вывод об отсутствии единого подхода к определению учеными-экономистами сущности этого понятия. Наиболее обобщающим и приемлемым с точки зрения использования в терминологии, можно считать определение, которое дал Н.М. Шмиголь: «Доход предприятия – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и/или погашения обязательств, приводящее к росту капитала организации, за исключением вкладов

участников (собственников имущества), и полученное в результате использования в хозяйственном процессе привлеченных для этого экономических ресурсов и конкурентных преимуществ в условиях приемлемого уровня предпринимательского риска». Такая трактовка сущности дохода в полной мере соответствует действующему законодательству и учитывает значение в развитии деятельности предприятия.

Таблица 1 – Научные подходы к определению термина «доход» в экономической литературе

Автор	Трактовка термина
О.Г. Билая [1]	Денежные поступления от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – это общий доход от основной деятельности предприятия, его вклад в валовой внутренний продукт страны
В.И. Блонская [2]	Доход предприятия – это поступления, полученные в результате его хозяйственной деятельности за определенный период времени в виде конкретных экономических выгод, полученных в результате использования в хозяйственном процессе привлеченных для этого экономических ресурсов в условиях приемлемого уровня предпринимательского риска
Т.Г. Каминская [3]	Доходами организации признаются увеличения экономических выгод в течение отчетного периода в результате поступления активов и / или повышения их стоимости, и / или уменьшения обязательств, которые приводят к увеличению капитала, за исключением взносов владельцев
О.В. Павелко [7]	Поступление экономических выгод во время осуществления хозяйственной деятельности за определенный период времени на установленном сегменте рынка в виде выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) или имущества, а также средств от внереализационных операций, которые получены в результате использования существующего предпринимательского потенциала при наличии рисков и конкурентного преимущества
Ю.И. Продиус [8]	Доход – это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат. Он является денежной формой чистой продукции предприятия, т.е. включает в себя оплату труда и прибыль
Н.М. Шмиголь [9]	Доход предприятия – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и / или погашения обязательств, приводящее к росту капитала, за исключением вкладов участников, и полученное в результате использования в хозяйственном процессе привлеченных для этого ресурсов и преимуществ в условиях приемлемого уровня предпринимательского риска

Термин «доход» как учетная категория, несмотря на существование его многочисленных трактовок, постоянно находится в поле зрения мировой

практики учета. Встречается также отождествление термина «доход» и «выручка», что нельзя считать оправданным, поскольку данные термины различны по своей сущности.

Необходимо отметить важнейшие характеристики категории дохода, присущие ей в реальных экономических отношениях субъектов хозяйствования: 1) доход предприятия составляет экономический результат его хозяйственной деятельности за определенный период времени, идентифицируется с целью определения чистой прибыли (убытка) за этот период; 2) формирование дохода характеризует процесс получения предприятием конкретных экономических выгод, направленных на увеличение капитала; 3) доход предприятия – это результат использования им экономических ресурсов; 4) доход характеризует конкретный уровень предпринимательской активности предприятия в условиях неопределенности (риска); 5) уровень дохода предприятия формируется с учетом конкретного уровня конкурентных преимуществ, основанных на его инновационной активности; 6) формирование дохода происходит в связи с его конкурентным положением на определенном сегменте рынка товаров и услуг.

Трактовка сущности доходов, расходов и финансовых результатов является важным научным аспектом. При этом одним из важнейших аспектов организации бухгалтерского учета на предприятиях становится разработка классификации доходов, расходов и финансовых результатов, которая способна максимально обеспечить информационные потребности пользователей информации.

Литература

1. Біла, О.Г. Фінанси підприємств [Текст] / О.Г. Біла. – Львів: Вид-во «Магнолія 2006», 2009. – 383 с.
2. Блонська, В.І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин [Текст] / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 117-123.
3. Камінська, Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку [Текст] / Т.Г. Камінська // Науковий вісник НУБіП України: зб. наук. праць. – К. : Вид-во НУБіП України, 2010. – Вип. 154. – Ч. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_154_3/10ktg.pdf.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_025.
5. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
7. Павелко, О.В. Доходи і витрати основної діяльності будівельних підприємств у системі обліку та контролю [Текст]: монографія / О.В. Павелко. – Рівне: НУВГП, 2012. – 236 с.
8. Продиус, Ю.И. Экономика предприятия [Текст]: учебн. пособ. / Ю.И. Продиус. – Харьков: Изд-во «Одиссей», 2004. – 416 с.

9. Шмиголь, Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством [Текст] / Н.М. Шмиголь // Держава та регіон: на-ук.-виробн. журнал. – Сер.: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Вид-во Класичного приватного університету, 2009. – № 7. – С. 221-225.

УДК 657.1:336.74

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

С.С. Жоров, студент

*Научный руководитель – к.э.н., доцент С.И. Дерезанко
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Деньги являются неотъемлемой частью финансовой системы каждой страны. Называются они по-разному: гривнами или рублями, евро или долларами, но служат средством оплаты, сохранения стоимости и единицей счета во всех системах. Денежные средства в хозяйственном процессе выполняют функции меры стоимости, средства обмена, образования сокровищ, накопления капитала. Это ликвидный актив, который способен быстро и легко превратиться в любые виды материальных ценностей. Важная роль денежных средств в обеспечении финансово-хозяйственной деятельности предприятия обуславливает необходимость правильной организации непрерывного и своевременного учета операций по их движению, контролю наличия, сохранности и целевого их использования.

Вопросы учета денежных средств исследовали такие ведущие отечественные и зарубежные ученые, как С.Л. Береза, М.Т. Белуха, Ф.Ф. Бутынец, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, А.Н. Губачева, Г.Г. Кирейцев, М.В. Кужельный, Н.М. Малюга, Е.В. Мных, Л.В. Нападковская, В.А. Озеран, М.С. Пушкарь, Л.К. Сук, М.Р. Мэтью, В.В. Палий, Я.В. Соколов, Е.С. Хендриксен, Г. Шилинглоу и другие. Однако изменения в нормативно-законодательной базе обуславливают возникновение новых проблемных аспектов, требующих дальнейшего изучения и совершенствования.

По мнению ученых, деньгами принято считать любой объект или записи, которые, как правило, принимаются для оплаты товаров, услуг, погашения задолженности в данной стране. Считается, что денежные средства в бухгалтерском учете не вызывают вопросов методологического плана. Однако сегодня заметна значительная неоднородность в терминологии, применяемой отдельными авторами в учете. В финансовых, экономических науках и бухгалтерском учете употребляют различные словосочетания: «деньги», «денежные средства», «денежные активы». В понятие «денежные средства» включают не только наличность, но и ценные бумаги, финансовые активы, денежные обязательства, а деньги трактуются как капитал.

Организация учета денежных средств является достаточно трудоемким и рискованным процессом, поскольку даже незначительная ошибка может стать причиной целого ряда нарушений и неточностей, что повлияет на хозяйственный процесс и информацию о финансово-имущественном состоянии предпри-

ятия. Денежные средства являются ограниченным ресурсом. Успех предприятия во многом зависит именно от рационального распределения и использования денежных средств. Поэтому организация их учета является весьма актуальным вопросом в современных условиях.

К основным задачам организации учета денежных средств относят: организацию учета денежных средств; создание условий для сохранения денежных средств и ценных бумаг в кассе предприятия; соблюдение правил документального оформления операций, связанных с движением денежных средств; своевременность и полноту оприходования полученной наличности и контроль за соблюдением кассовой дисциплины при осуществлении операций с наличными; целевое использование денежных средств и соблюдение лимита наличности в кассе; проведение инвентаризации денежных средств и отражение результатов инвентаризации на счетах бухгалтерского учета.

Эффективное функционирование предприятия зависит от правильной организации учетного процесса. Все операции, происходящие на предприятии, связаны с приобретением, производством и продажей товаров и услуг и, как следствие, с оплатой и получением денежных средств. Наличие денежных средств на предприятии влияет на его платежеспособность, конкурентоспособность, а также эффективность деятельности и дальнейшее развитие.

Осуществление процедуры отражения в бухгалтерском учете и раскрытия информации о денежных средствах в финансовой отчетности регламентирует Национальное Положение (стандарт) бухгалтерского учета (НП(С)БУ) 1 «Общие требования к финансовой отчетности» [1] и Международный стандарт бухгалтерского учета (МСБУ) 7 «Отчет о движении денежных средств» [2]. Согласно НП(С)БУ 1, «денежные средства – наличные, средства на счетах в банке и депозиты до востребования» [1].

Среди проблем учета операций с денежными средствами можно выделить неполное и несвоевременное отражение денежных средств в системе учета, в результате чего нельзя четко определить реальный размер денег, поскольку они не будут полностью и своевременно оприходованы. Отсутствие информации о движении реальных денежных потоков очень усложняет управление капиталом. Поэтому следствием этого может стать неправильное отражение налоговых взысканий. Такая ошибка влечет за собой ряд других, которые можно обнаружить только при инвентаризации. Итак, основу деятельности предприятия составляют операции, связанные с движением денежных средств.

Специалисты выделяют такие проблемы организации учета денежных средств:

- правильность их отражения в финансовой отчетности;
- организация контроля за процессом хранения и использования денежных средств;
- организационно-техническое обеспечение ведения учета денежных средств;
- полнота и своевременность отражения операций с денежными средствами в системе учета.

Для устранения указанных проблем организации учета денежных средств, по нашему мнению, необходимо:

- ограничить количество банков, с которыми могут сотрудничать (открывать счета) предприятия, что позволит усилить контроль за организацией учета денежных средств на текущих счетах в банках;

- разработать рабочую инструкцию по заполнению форм отчетности на предприятии с учетом особенностей деятельности в соответствии с действующим законодательством;

- проводить анализ данных о движении денежных средств и назначить ответственного за представление такой информации;

- в случае отсутствия внедрить использование новых программных продуктов по учету хозяйственных операций, в т.ч. денежных средств.

Считаем, что предложенные меры облегчат работу бухгалтера. Они позволят оптимизировать документооборот, помогут усовершенствовать аналитический учет с целью получения детальной информации об операциях с денежными средствами, выявлять ошибки в бухгалтерском учете операций с ними, составление и предоставление отчетности, значительно уменьшат расходы, связанные с транспортировкой, хранением наличности и содержанием кассы. Все это будет влиять на усиление ответственности работников, предупреждать финансовые санкции со стороны контролирурующих органов.

При учете денежных средств на текущих счетах в банке возникает ряд проблемных вопросов, в частности: 1) признание и классификация денежных средств; 2) правильное и полное отражение денежных средств в финансовой отчетности, в частности в «Отчете о движении денежных средств»; 3) организация контроля за процессом хранения и использования денежных средств; 4) недостаточное методическое обеспечение учета денежных средств на текущих счетах в банке; 5) организационное обеспечение учета денежных средств.

Решение вышеизложенных проблем приведет к оптимизации затрат рабочего времени при ведении данного участка учета и упростит работу бухгалтерских служб.

По мнению практиков, основные трудности при ведении бухгалтерского учета возникают именно при составлении отчета о движении денежных средств. Это, во-первых, оценка всех монетарных статей (в т.ч. денежных средств в иностранной валюте), во-вторых, определение классификационной группы денежных средств (разграничение таких денежных средств, как наличность в кассе, денежные средства в банке и в пути), в-третьих, учет фактора времени при оценке денежных средств предприятия.

Согласно НП(С)БУ 1, в отчете о движении денежных средств приводятся данные о движении денежных средств в течении отчетного периода в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Предприятие должно развернуто показывать суммы поступлений и расходов, возникающих в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Если движение денежных средств в результате одной операции включает суммы, принадлежащие к различным видам деятельности, то эти суммы приводятся отдельно в составе соответствующих видов деятельности [1]. Порядок составления отчета о движении денежных средств регламентируется Методическими рекомендациями по заполнению форм финансовой отчетности № 433 [3]. Так, при составлении финансовой отчетности и консолидированной финансовой отчетности предприятия могут выбрать способ составления отчета о движении

денежных средств прямым или косвенным методом с применением соответствующей формы отчета, которая представлена в Приложении №1 к НП(С)БУ 1 [1].

В отчете о движении денежных средств, составленном прямым методом, движение денежных средств в результате операционной деятельности определяется по сумме поступлений от операционной деятельности и сумме расходов на операционную деятельность денежных средств по данным записей их движения на счетах бухгалтерского учета. Движение денежных средств в результате операционной деятельности в отчете о движении денежных средств, составленном косвенным методом, определяется путем корректировки прибыли (убытка) обычной деятельности до налогообложения.

Информация о движении денежных средств является полезной для оценки способности предприятия генерировать денежные средства и их эквиваленты, а также позволяет пользователям разрабатывать модели для оценки и сравнения нынешней стоимости будущего движения денежных средств различных предприятий. Она также повышает степень сопоставимости отчетности о результатах деятельности различных предприятий, так как предотвращает влияние различных подходов к учету одинаковых операций и событий.

Исследование методики формирования отчета о движении денежных средств, которая предусмотрена в зарубежных странах, предусматривает два способа: 1) последовательный анализ каждой операции перед составлением отчета; 2) анализ с помощью рабочих таблиц. Большинство практиков считают, что формирование отчета о движении денежных средств с помощью рабочих таблиц является наиболее эффективным, поскольку раскрывает информацию об изменениях сальдо каждого счета неденежного характера и позволяет осуществить классификацию всех источников и направлений использования денежных средств в течение учетного периода.

Как показывает практика, учет денежных средств достаточно регламентирован законодательными и нормативными актами Украины, но расширение форм и методов осуществления расчетов, свойств и функций денежных средств как инструментов обеспечения оперативной платежеспособности стали основной причиной уточнения и детализации отражения в бухгалтерском учете операций с ними. Возникает необходимость в применении конкретных приемов управления денежными средствами, источником которого является достоверное информационное обеспечение управленческого учета.

Литература

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifrs.org.ua/wp-content/uploads/2013/04/Mezhdunarodny-j-standart-finansovoj-otchetnosti-IAS-7-Otchet-o-dvizhenii-denezhny-h-sredstv-.pdf>.
3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И ИХ КЛАССИФИКАЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*А.О. Кайданович, О.Г. Барабаш, студентки
Научный руководитель – к.э.н., доцент С.И. Деревянко
(НУБип Украины, Киев, Украина)*

В современных условиях хозяйствования сельскохозяйственные товаропроизводители должны обращать внимание на расходы, которые они несут при производстве продукции, ведь они прямо или косвенно влияют на функционирование предприятия, определяя политику ценообразования, объемы производства, размер прибыли, показатели финансового состояния, конкурентоспособность продукции и предприятия в целом. Учитывая изменения в законодательстве, регулирующем процессы в сельском хозяйстве, актуальным является рассмотрение вопроса об особенностях учета расходов. Издержки производства в сельском хозяйстве включают затраты живого и овеществленного труда, являются расходами средств и предметов труда. Первые проявляются в виде конкретного труда в различных отраслях сельского хозяйства, а другие представляют собой потраченные семена, корма и другие виды запасов.

Ведущими отраслями сельскохозяйственных предприятий являются растениеводство, животноводство и перерабатывающая промышленность. Растениеводство имеет существенные особенности, влияющие на организацию учета затрат: расходы осуществляют неравномерно в течение значительного промежутка времени, продукцию получают по мере созревания культур, как правило, раз в год, возникает потребность разграничения расходов под урожай текущего и будущих лет, в отдельных производствах расходы осуществляют одновременно для выращивания многих культур, семена, удобрения часто являются продуктами собственного производства [4, с. 168].

Отдельные ученые выделяют важнейшие факторы, влияющие на организацию учета затрат:

- себестоимость зерна, кормов и продукции других культур устанавливают только после сбора урожая, обычно в конце года, в отличие от продукции промышленных предприятий, которую в основном калькулируют ежемесячно;
- установленный порядок оценки продукции в течение года (продукцию приходят и списывают на затраты в течение года по плановой себестоимости, а корректировка ее стоимости до фактической себестоимости осуществляется только после составления отчетных калькуляций по окончании года);
- объединение в учете основных видов предметов труда из товарной частью продукции под общим названием «Продукция сельскохозяйственного производства»;
- система документирования предполагает учет продукции при ее сборе и отгрузке в поле, а также контроль за ее транспортировкой и в местах хранения;
- методика учета движения животных и воспроизведения их по видам и зоотехническим группам. Специально учитывают затраты на выращивание и откорм животных, калькулируют прирост их живой массы и себестоимость поголовья [2, с. 225-228].

С целью обеспечения рациональной организации производства, определения величины расходов и осуществления контроля за формированием себестоимости продукции, чрезвычайно важное значение имеет научно обоснованная классификация затрат. Она зависит от многих факторов, таких как технология, масштаб производства, место и времени возникновения. Одни затраты зависят от объема полученной продукции, а другие – нет. Есть расходы одноэлементные, или такие, в состав которых входит несколько элементов.

Проблемы классификации расходов рассматривали И. Белоусова, С. Голов, Т. Маренич, В. Моссаковский, М. Чумаченко и многие другие.

В бухгалтерском учете под расходами понимают уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов или увеличения обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет изъятия вкладов собственников) (П(С)БУ 16 «Расходы») [1]. Одним из методов познания и изучения объектов является классификация, суть которой заключается в распределении исследуемых объектов на группы на основе изучения общих свойств объектов и связей между ними.

Под классификацией расходов понимают научно обоснованное группирование затрат по определенным признакам для целей учета, анализа, контроля, планирования, принятия управленческих решений относительно процесса производства продукции и калькулирования ее себестоимости.

Расходы можно классифицировать по многим признакам.

В зависимости от роли, которую они играют в процессе воспроизводства, их разделяют на:

- расходы, связанные с основной деятельностью (производство или реализация продукции, работ, услуг);
- расходы, связанные с инвестиционной деятельностью (расширение и обновление производства);
- расходы на социальное развитие коллектива (жилищно-бытовые потребности).

В зависимости от степени однородности затраты бывают:

- простые (элементные) (сырье, основные материалы);
- комплексные (охватывают несколько экономических элементов: затраты на содержание и эксплуатацию машин и т.п.).

В зависимости от экономической роли в формировании себестоимости продукции затраты бывают:

- основные (образуют материальное содержание продукции);
- накладные (расходы по организации управления и обслуживания производства).

По способу отнесения на отдельные виды продукции затраты подразделяют на:

- прямые (непосредственно относятся к себестоимости производства конкретного вида продукции);
- косвенные (распределяются между отдельными видами продукции пропорционально определенной базе).

В зависимости от связи с объемом производства затраты делятся на:

- постоянные (не зависящие от объемов производства);
- переменные (зависят от объема производства).

В зависимости от времени возникновения затраты бывают:

- текущие (осуществляются ежедневно);
- одноразовые (не чаще одного раза в месяц);
- будущие (расходы, на которые резервируются средства в сметно-нормативном порядке: оплата отпусков и т.д.).

Стоит заметить, что когда доля прямых затрат в общей сумме растет, то это повышает точность исчисления себестоимости единицы продукции.

Постоянные расходы могут изменяться скачкообразно при условии, когда происходят существенные изменения производственной и организационной структуры предприятия, после чего они снова остаются постоянными.

Переменные затраты, в свою очередь, делятся на:

- пропорциональные (изменяются прямо пропорционально объему производства: сырье, комплектующие изделия, сдельная заработная плата и т.п.);
- прогрессивные (растут в относительно большей пропорции, чем объем производства: затраты на сдельно-прогрессивную оплату труда);
- регрессивные (изменяются в относительно меньшей пропорции, чем производство: затраты на эксплуатацию машин и оборудования).

Все затраты на производство продукции подразделяются на:

- общие (затраты на производство всего объема продукции за определенный период, их сумма зависит от продолжительности периода производства и количества продукции);
- расходы на единицу продукции (вычисляются как средние за определенный период, если продукция производится постоянно или сериями).

По способу отнесения на себестоимость продукции затраты делятся на прямые (непосредственно связанные с изготовлением определенного вида продукции) и косвенные (которые нельзя непосредственно отнести на конкретный вид продукции, поскольку они связаны с производством нескольких видов продукции). Косвенные расходы можно распределить между местами и центрами затрат на основе количественных или стоимостных баз. Базой распределения могут быть объем выпуска продукции, численность персонала, фактическое время работы оборудования и т.п. Под местом затрат понимают место их формирования (рабочее место, группа рабочих мест, цех, участок), а под центром ответственности – подразделение, которое возглавляет руководитель, который несет личную ответственность за результаты его работы.

Ученые и практики не пришли к согласию относительно классификации расходов в зависимости от объема производства: одни предлагают осуществлять разделение на постоянные и переменные, другие – на переменные и условно-постоянные, на условно-переменные и условно-постоянные, на переменные, условно-переменные и постоянные. На наш взгляд, заслуживает внимания точка зрения В.Б. Моссаковского и С.Я. Бублика, которые предлагают все затраты на производство продукции делить на постоянные (которые при всех обстоятельствах не меняются – например, амортизация оборудования, помещений), условно-переменные (определяются по количеству оборудования: затраты на технический уход, заработок обслуживающего персонала за выполненный объем работ) и переменные (их сумма определяется количеством полученной продукции (оплата труда работникам за количество полученной продукции и т.п.)) [3].

Расходы основной деятельности сельскохозяйственных предприятий могут группироваться по следующим статьям: расходы на оплату труда, отчисле-

ния на социальные мероприятия, семена и посадочный материал, топливо и смазочные материалы, удобрения, средства защиты растений и животных, корма, сырье и материалы (без возвратных отходов), работы и услуги, расходы на ремонт необоротных активов, другие расходы на содержание основных средств, прочие затраты, непроеизводительные расходы (в учете).

Таким образом, на основе вышеизложенного и на основании номенклатуры статей расходов можно предложить следующую классификацию расходов в зависимости от объема производства продукции:

- постоянные (расходы, не зависящие от объема производства: оплата труда административно-управленческому персоналу отрасли; общепроизводственные расходы; амортизация помещений, оборудования; другие расходы на содержание основных средств; непродуктивные расходы);

- переменные (затраты, которые зависят от объема производства: оплата труда за продукцию; сырье и материалы);

- условно-переменные (затраты, которые изменяются в дигрессивном порядке в определенном релевантном диапазоне: оплата труда за выполненный объем работ; топливо и смазочные материалы, водоснабжение; электроснабжение; работы и услуги, расходы на содержание).

Классификация затрат в зависимости от объема производства даст возможность каждому сельскохозяйственному предприятию решать, какие именно производственные расходы включать в производственную себестоимость в разрезе технологического процесса, вычислять полную производственную себестоимость продукции (работ, услуг).

Литература

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расходы»: приказ Министерства финансов Украины от 31.12.1999г. № 318 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.accounting-ukraine.kiev.ua/standarti/standart_buhgalterskogo_ucheta_16_rashodi.pdf
2. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст]: навч. посібник / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевські, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
3. Моссаковский, В.Б. Управлінський облік та його особливості у сільському господарстві [Текст] / В.Б.Моссаковский, С.Я.Бублик // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 1. – С. 129-138.
4. Свідерський Є.І. Бухгалтерський облік у галузях економіки: навч. посібник / Є.І. Свідерський. – Київ: КНЕУ, 2004. – 233 с.

УДК 658.15:664.6

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛЮБИМХЛЕБ»)

А.А. Корнева, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент В.И. Дорохова
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: финансовая устойчивость, деловая активность, анализ.

В статье проведен анализ финансовой устойчивости и деловой активности предприятия, предложено одно из направлений повышения деловой активности и укрепления финансовой устойчивости за счет расширения границ рынка сбыта кондитерских изделий.

ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY AND BUSINESS ACTIVITY

A.A. Korneva, student

***Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent V.I. Dorochova
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)***

Keywords: financial stability, business activity, analysis.

The article analyzes the financial stability and business activity of the enterprise.

В настоящее время в условиях рыночной экономики повысилась самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возросло значение финансовой устойчивости и деловой активности субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

Одной из ключевых задач анализа финансового состояния предприятия является изучение показателей, отражающих его финансовую устойчивость и деловую активность.

В рыночных условиях финансовая устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

В.В. Ковалев и О.Н. Волкова утверждают, что финансовая устойчивость одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов [1].

Финансовая устойчивость – это целеполагающее свойство финансового анализа, а поиск целеполагающих возможностей, средств и способов ее укрепления представляет глубокий экономический смысл, определяет характер его проведения и содержания, утверждает Л.Т. Гиляровская [2].

Наиболее подробно, на наш взгляд, раскрывает проблему финансовой устойчивости предприятия Г.В. Савицкая: «Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [3].

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин представляют финансовую устойчивость предприятия как определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. С ними соглашаются М.С. Абрютинна и А.В. Грачев, отмечая, что финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежная гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров. Они же выделяют и главный признак устойчивости – это наличие чистых ликвидных активов, определяемых как разность между всеми ликвидными активами и всеми краткосрочными обязательствами на тот или иной момент времени [4].

В свою очередь, Л.А. Богдановская, В.И. Стражев утверждают, что понятие финансовой устойчивости предприятия связано тесно с перспективной платежеспособностью. Оценка финансовой устойчивости позволяет внешним субъектам анализа определить финансовые возможности предприятия на длительную перспективу [5].

Наиболее общее определение дано Л.Е. Басовским и Е.Н. Басовской: «Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта – это способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства» [6].

Деловая активность – это показатель хозяйственной деятельности предприятия, который отражает результаты и эффективность текущей деятельности.

Критериями деловой активности являются уровень эффективности использования капитала, устойчивость экономического роста, степень выполнения задания по основным показателям деятельности, обеспечение заданных темпов экономического роста.

Вопросы формирования деловой активности предприятия всегда находились в центре внимания ведущих ученых в области управления. Значительный вклад в разработку теории и практики формирования деловой активности внесли следующие зарубежные ученые-экономисты: Л.А. Бернстайн, Ю. Бригхэм, Ван Хорн Дж. К., Стоун Д., Холт Р. и др. Разработке отдельных аспектов проблемы оценки деловой активности посвящены работы многих отечественных экономистов, таких как В.В. Бочаров, Л.Т. Гиляровская, Д.А. Ендовицкий, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, Н.П. Любушин, Е.В. Негашев, Г.В. Савицкая, Р.С. Сайфулин, А.Д. Шеремет и ряд других авторов.

В данной статье в качестве предмета исследования выступили финансовая устойчивость и деловая активность ОАО «Любимхлеб» Любимского муниципального района Ярославской области. Предприятие расположено в городе Любиме. Главным видом его деятельности является производство хлеба и хлебобулочных изделий, а также кондитерских изделий.

В соответствии с целью исследования нами был проведен всесторонний анализ финансовой устойчивости и деловой активности ОАО «Любимхлеб».

Оценка финансовой устойчивости позволяет определить финансовые возможности предприятия на перспективу. Для характеристики финансовой устойчивости используются абсолютные показатели, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное изменение (+,-), тыс. руб.
Капитал и резервы	34937	34142	29884	-5053
Внеоборотные активы	17177	16160	13849	-3328
Собственные оборотные средства	17793	17996	9252	-8541
Долгосрочные обязательства	462	480	393	-69
Собственные и долгосрочные источники формирования запасов и затрат	18255	18476	9645	-8610
Краткосрочные обязательства	2963	3444	2818	-145
Общая величина источников формирования запасов и затрат	18255	18476	16443	-1812
Запасы и затраты	8591	7804	6798	-1793
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	9202	10192	9252	50
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат	9664	10672	9645	-19
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов и затрат	9664	10672	9645	-19
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная устойчивость			

Анализ финансовой устойчивости организации на основе абсолютных показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности показал, что предприятие ОАО «Любимхлеб» на протяжении 2012-2014 гг. имело абсолютную финансовую устойчивость.

Наряду с абсолютными показателями финансовой устойчивости рассматривают и относительные показатели, основные из которых представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Относительные показатели финансовой устойчивости ОАО «Любимхлеб»

№ п/п	Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение, (+/-)
1	2	3	4	5	6
1	Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,90	0,90	0,91	0,01
2	Коэффициент финансовой устойчивости	0,91	0,91	0,92	0,01
3	Коэффициент маневренности собственного капитала	0,54	0,53	0,51	-0,03
4	Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0,10	0,10	0,09	-0,01
5	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,11	0,10	0,10	-0,01
6	Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными источниками	0,83	0,82	0,84	0,01

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
7	Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	2,36	2,30	2,07	-0,29
8	Коэффициент соотношения текущих и внеоборотных активов	1,39	1,36	1,23	-0,16
9	Коэффициент долгосрочного привлеченного капитала	0,013	0,014	0,013	0
10	Индекс постоянного актива	0,46	0,47	0,49	0,03

Из данных таблицы 2 видно, что предприятие финансово устойчиво, так как значения коэффициентов находятся в пределах нормы.

Далее проведем анализ деловой активности ОАО «Любимхлеб». Анализ деловой активности позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Анализ деловой активности предприятия проводится по двум направлениям:

- изучается динамика и соотношение темпов роста абсолютных показателей, а именно чистой прибыли, выручки, среднегодовой стоимости активов;
- проводится оценка относительных показателей деловой активности.

В таблице 3 представлено соотношение абсолютных показателей деловой активности ОАО «Любимхлеб» в динамике за 2012-2014 годы. Были получены следующие соотношения темпов роста чистой прибыли, денежной выручки и среднегодовой стоимости активов предприятия:

2012-2013гг. – $TrЧП > TrB < TrA < 100\%$;

2013-2014гг. – $TrЧП < TrB < TrA < 100\%$.

Таблица 3 – Абсолютные показатели деловой активности ОАО «Любимхлеб»

Показатель	Годы			Базисный темп роста, %	
	2012	2013	2014	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Чистая прибыль, тыс. руб. (ЧП)	1620	978	-1783	60,93	x
Выручка, тыс. руб. (B) (B),	76687	75904	65312	60,37	86,05
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб. (A)	38626	38214	35581	98,93	93,11
Выполнение соотношения «золотого правила экономики организации»	x	не выполняется	не выполняется	x	x

Должно выполняться следующее соотношение, получившее название «золотое правило экономики организации»: $TrЧП > TrB > TrA > 100\%$.

За весь исследуемый период «золотое правило экономики» на предприятии не выполнялось. За период 2012-2013 годы выполнялось лишь первое соотношение, что говорит о повышении рентабельности деятельности организации.

В таблице 4 представлены относительные показатели деловой активности предприятия, из которой видно, что в динамике за 3 года в ОАО «Любимхлеб» наблюдается снижение коэффициентов общей оборачиваемости капитала, оборачиваемости оборотных средств, что свидетельствует о недостаточно эффективном использовании имущества предприятия. Также снизился показатель

оборачиваемости кредиторской задолженности, что, в свою очередь, говорит о снижении коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Соответственно, увеличился период погашения кредиторской задолженности, т.е. больше времени предприятие стало пользоваться чужими ресурсами.

Таблица 4 – Относительные показатели деловой активности ОАО «Любимхлеб»

Показатели	Годы			2014 г. в % к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Коэффициент общей оборачиваемости капитала, обороты	2,0	1,99	1,97	98,5
Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) средств, обороты	3,6	3,5	3,4	94,4
Фондоотдача, руб./руб.	4,5	4,7	4,8	106,7
Коэффициент отдачи собственного капитала, руб./руб.	2,2	2,2	2,19	99,5
Оборачиваемость запасов, обороты	8,58	9,56	9,91	115,5
Оборачиваемость денежных средств, обороты	17,18	13,44	8,29	48,3
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах, обороты	18,6	17,0	15,0	80,6
Срок погашения дебиторской задолженности, дни	19,7	21,4	24,3	123,4
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	26,2	22,1	23,3	88,9
Срок погашения кредиторской задолженности, дни	14,0	16,5	15,7	112,1
Уровень рентабельности (убыточности) затрат, %	3,0	2,0	-3,0	-6,0 п.п.
Уровень рентабельности (убыточности) продаж, %	2,0	1,0	-3,0	-5 п.п.

Увеличился срок погашения дебиторской задолженности. Чем больше период просрочки дебиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения. Тенденция к увеличению этого показателя свидетельствует о снижении ликвидности.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости и деловой активности предприятия показал, что за исследуемый период наблюдается достаточно устойчивое финансовое состояние ОАО «Любимхлеб» при незначительном снижении его деловой активности. В то же время по итогам за 2014 год от всей хозяйственной деятельности предприятие имело убыток в размере 1783 тыс. руб.

Наши исследования показали, что эффективность производства хлебобулочных изделий в значительной степени зависит от цены, которая была получена за 1 тонну реализованной продукции. Это непосредственно влияет на размер прибыли и уровень рентабельности предприятия в целом.

Поэтому выбор наиболее эффективных каналов реализации является важнейшей частью коммерческой деятельности предприятий, производящих хлебобулочные изделия. В этой связи мы предлагаем расширить рынок сбыта кондитерской продукции за пределы региона, а именно пряников «Городецкая забава». Эта продукция предприятия востребована покупателями, но в настоящее время пряники «Городецкая забава» реализуются лишь в объеме 1,3 тонны в год.

Со стороны торгового предприятия ОРС г. Няндомы Архангельской области поступила заявка в ОАО «Любимхлеб» на поставку пряников «Городецкая забава» в объеме 3 тонны в год. Выполнение данного заказа позволит предприятию увеличить объем производства пряников до 4,3 тонн в год. ОАО «Любимхлеб» возьмет на себя расходы на доставку пряников до города Ярославля, откуда торговое предприятие за свой счет будет доставлять пряники железнодорожным транспортом до места назначения.

Экономическая эффективность увеличения объемов реализации пряников «Городецкая забава» в ОАО «Любимхлеб» представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Экономическая эффективность реализации пряников «Городецкая забава» в ОАО «Любимхлеб»

Показатели	Пряники «Городецкая забава»	
	Вариант 1, факт	Вариант 2, проект
Объем реализации, т	1,2538	4,2538
Себестоимость 1 т, руб.	57000	49565
Отпускная цена 1 т, руб.	65550	65550
Выручка от реализации, руб.	82186,6	278836,6
Полная себестоимость, руб.	71466,6	210839,6
Прибыль, руб.	10720	67997,0
Уровень рентабельности продаж, %	15,0	24,4

Таким образом, при выполнении заказа, полученного от ОРС г. Няндомы, предприятием будет получена прибыль в размере 68 тыс. руб. Уровень рентабельности продаж пряников при этом увеличится на 9,4 процентных пункта.

Проведем оценку данного мероприятия с точки зрения финансовой устойчивости и деловой активности ОАО «Любимхлеб» (таблица 6).

Таблица 6 – Относительные показатели финансовой устойчивости и деловой активности ОАО «Любимхлеб»

Показатели	2014 г., факт	Проект	Изменение, (+/-)
Коэффициент финансовой устойчивости	0,92	1,00	0,08
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,51	0,54	0,03
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными источниками	0,84	1,56	0,72
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	2,07	2,37	0,30
Коэффициент общей оборачиваемости капитала, обороты	1,97	1,98	0,01
Фондоотдача, руб./руб.	4,83	4,85	0,02
Оборачиваемость запасов, обороты	9,91	9,92	0,01
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах, обороты	15,0	15,10	0,1
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	23,3	23,4	0,01

Из данных таблицы 6 по проекту отмечено повышение финансовой устойчивости предприятия.

Анализ относительных показателей деловой активности с учетом реализации проекта по расширению рынка сбыта кондитерской продукции предприятия показал, что наблюдается незначительное увеличение коэффициента общей оборачиваемости капитала, что свидетельствует о повышении эффективности использования имущества предприятия. Также увеличился показатель оборачиваемости кредиторской задолженности, что, в свою очередь, говорит об увеличении коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Соответственно уменьшился период погашения кредиторской задолженности, т.е. меньше времени предприятие стало пользоваться чужими ресурсами. Снизились и срок погашения дебиторской задолженности, что является положительной тенденцией и свидетельствует об увеличении ликвидности предприятия.

Таким образом, предложенный проект по расширению границ рынка сбыта кондитерских изделий позволит предприятию укрепить свое экономическое и финансовое состояние и успешно конкурировать на рынке хлебобулочной продукции.

Литература

1. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст]: учеб. пособие / В.В. Ковалев. – 2-е издание. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
2. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Текст]: учеб. пособие / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 159 с.
3. Савицкая, Г.В. Экономический анализ [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. и доп. – Минск: Новое знание, 2005. – 650с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г., № 51-ФЗ (ред. от 06.12.2011).
5. Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст]: учебник / В.И. Стражев, Л.А. Богдановская, О.Ф. Мигун и др.; ред. В.И. Стражев. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск: Вышэйшая школа, 2003. – 480 с.
6. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. пособие / Л.Е.Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 335 с.

УДК 657.445

ПОДХОДЫ К ТОЛКОВАНИЮ ПОНЯТИЯ «ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ» КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

***О.В. Маливская, студентка
Научный руководитель – к.э.н., доцент С.И. Деревянко
(НУБиП Украины, Киев, Украина)***

Производственные запасы – это важная экономическая и учетная категория, неотъемлемое условие функционирования любого предприятия. Они занимают важное место в составе оборотных активов, поэтому обоснование сущно-

сти таких понятий, как «запасы», «производственные запасы» или «товарно-производственные запасы» для предприятий имеют решающее значение. Вопрос сущности производственных запасов с разной степенью теоретического и практического исследования рассмотрен во многих трудах ученых, таких как Ф.Ф. Бутынец, П.С. Безруких, С.Ф. Голов, С.И. Деревянко, В.С. Лень, М.С. Пушкарь, Л.К. Сук, Н.В. Ткачук и других. Несмотря на значительные наработки по раскрытию проблемного вопроса сущности производственных запасов, единой позиции среди ученых не существует. Этот вопрос требует дальнейших исследований.

Запасы занимают особое место в составе имущества и доминирующие позиции в структуре затрат предприятий различных сфер деятельности. Все ученые без исключения выделяют их учет в важный раздел бухгалтерского учета, понимая под ним в одних случаях учет предметов труда, в других – производственных запасов или материальных ресурсов. Некоторые авторы под учетом материалов понимают учет предметов труда, к которым относятся сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, полуфабрикаты и незавершенное производство.

В литературе достаточно часто встречается взаимозаменяемость понятий «материальные ценности» и «товарно-материальные ценности». Такие действия являются ошибочными. В сельскохозяйственных предприятиях в группу товарно-материальных ценностей относят производственные запасы и готовую продукцию. До введения в действие национальных стандартов производственные запасы толковали как средства, находящиеся на складах потребителей, производства, предназначенные для производственного потребления, но еще не вступили в производственный процесс. Это определение не совсем приемлемо для отражения использования этого объекта, поскольку в нем делается акцент именно на хранении ресурсов. Термин «запасы» в отечественной научной литературе появился в период реформирования бухгалтерского учета в Украине с целью приближения его к международным стандартам. До этого времени терминология имела разное название, а именно товарно-материальные ценности, предметы труда, материальные ресурсы, производственные ресурсы.

С принятием в Украине П(С)БУ 9, которое учитывает требования МСБУ 2, этот термин стал употребляться в таком значении: запасы – активы, которые: содержатся для дальнейшей продажи в условиях обычной хозяйственной деятельности; находятся в процессе производства с целью дальнейшей продажи продукта производства; содержатся для потребления во время производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также управления предприятием [1]. Несмотря на это, в большинстве литературных источников запасы определяются как материальные, производственные ресурсы или как производственные запасы, в зависимости от того, с какой позиции они рассматриваются: экономического или бухгалтерского подхода.

Довольно часто применяемое понятие «производственные запасы» заменяется понятием «материаль». Некоторые авторы при определении понятия «материальные оборотные активы» применяют термин «ценности». Однако понятие «ценность» является признаком, качественным показателем, характеризующим запасы как экономические элементы, которые имеют пользу для их владельца и могут принести ему экономические выгоды. Использование терми-

на «материально-производственные запасы» связано также с определенными противоречиями, ведь материальными запасами являются не только предметы, но и средства труда. Поэтому, на наш взгляд, это понятие шире, поскольку охватывает все активы, имеющие материальную форму и используемые в производственном процессе. Термин «товарно-производственные запасы» в наибольшей степени отражает характерные свойства материальных элементов производства, основное назначение которых – обработка в процессе производства, формирование основы изделий, при этом учитывается возможность пребывания их в составе резервов в виде производственных запасов на складе или готовых изделий (товаров), находящихся на складах.

В отличие от П(С)БУ 9, которое не предполагает четкого и однозначного толкования термина «производственные запасы» для целей бухгалтерского учета, план счетов конкретно указывает на их состав и перечень материальных ценностей, которые должны учитываться как производственные запасы предприятия. Нужно отметить, что такие счета, как 22 «Малоценные и быстроизнашиваемые предметы» и 25 «Полуфабрикаты» в соответствии с Планом счетов не включаются в состав производственных запасов, а учитываются отдельно [4]. В П(С)БУ 9 подчеркивается участие производственных запасов во всех видах деятельности. Это характеризует «производственные запасы» как важный объект управления на всех стадиях хозяйственной деятельности. Так, к запасам относится незавершенное производство в виде незаконченных обработкой и сборки деталей, узлов, изделий и незаконченных технологических процессов. Незавершенное производство на предприятиях, выполняющих работы и оказывающих услуги, состоит из расходов на выполнение незаконченных работ, по которым предприятием еще не признан доход. Многие авторы под термином «запасы» понимают резерв материальных ресурсов, которые не используются в текущей деятельности предприятия и предназначены для обеспечения непрерывности процесса производства, хранения на случай необходимости. Таким образом, понятие «запасы» является весьма специфическим. Несмотря на то что термин «товарно-производственные запасы» является наиболее приемлемым в применении, термин «запасы» получил большую распространенность.

Во время производственного процесса используются различного рода материальные ценности. Одни из них полностью потребляются в процессе производства, другие меняют только свою форму или входят в изделие без каких-либо внешних изменений, и есть такие, которые не включаются в общий вес или химический состав готовой продукции. Различные изделия или ресурсы, которые непосредственно не используются в данный момент времени, можно считать запасами. В состав запасов включаются все товарно-материальные ценности, которыми предприятие владеет на определенную дату, независимо от места их нахождения. Не являются запасами материальные ценности, находящиеся на территории хозяйства, но принадлежащие другому юридическому или физическому лицу. К ним относятся: 1) материалы, принятые для переработки – давальческое сырье, которое не оплачивается получателем и остается собственностью заказчика; 2) материальные ценности на ответственном хранении – материальные ценности, реализуемые предприятием, и право собственности на которые перешло покупателю, но по условиям договора они находятся на ответственном хранении у предприятия-продавца. Кроме того, сюда включаются

другие материальные ценности (полученные предприятием от поставщика, но неоплаченные и запрещенные к расходованию; полученные в большем размере, чем в расходных документах поставщиков, на которые есть отказ от акцепта расчетных документов поставщиков); 3) товары на комиссии – это товары, полученные в рамках договоров комиссии (консигнации), поручительства и других гражданско-правовых договоров, которые уполномачивают предприятие осуществлять продажу товаров от имени и по поручению другого лица без передачи права собственности на такие товары.

Таким образом, запасы – это товарно-материальные ценности, которые включают товарно-производственные запасы, товары, а также текущие биологические активы и продукцию сельскохозяйственного производства, если их оценка осуществлена в соответствии с П(С)БУ 9 «Запасы». Стоит заметить, что на разных предприятиях запасы могут иметь различное назначение в зависимости от функций, которые они выполняют в процессе производства, а также особенностей предприятия. Например, для одного предприятия определенные материальные ценности являются основными средствами, для другого предприятия, занимающегося их производством – готовой продукцией, а для предприятий, осуществляющих их перепродажу, – товаром.

Проанализировав взгляды разных ученых на экономическую категорию «производственные запасы», можно заметить, что, например, в работах Ф.Ф. Бутынца не отображаются источники покрытия расходов на производственные запасы [2]. А.А. Оглобин производственные запасы рассматривает с точки зрения затрат предприятия на их приобретение, что нивелирует такую характерную особенность запасов, как часть оборотных активов предприятия [3]. И.Б. Швец не раскрывает экономическую природу производственных запасов, а считает их частью оборотных активов и фактором производственного процесса [5]. В.М. Бойко под производственными запасами понимает средства производства, которые еще не использованы в производственном процессе. Такое определение, по нашему мнению, является достаточно обобщенным и не дает возможность четко отделить производственные запасы в структуре активов предприятия. А.Б. Борисов предлагает считать производственными запасами часть оборотных средств предприятия, которые еще не использованы, однако пришли на рабочие места. По нашему мнению, такое определение имеет довольно ограниченные критерии, так как не понятно, каким образом классифицировать запасы, которые хранятся на складе для производственных нужд.

Такие различия в трактовке свидетельствуют о том, что раскрытие сути любой экономической категории зависит от выбранного подхода к ее определению. Состав запасов на каждом конкретном предприятии зависит от сферы его деятельности. Так, на сельскохозяйственных предприятиях основными видами запасов являются производственные запасы, незавершенное производство и готовая продукция; в торговле – товары; на предприятиях, предоставляющих услуги, – производственные запасы и незавершенные работы (услуги).

На наш взгляд, для целей бухгалтерского учета толкование термина «производственные запасы» как учетной категории должно содержать следующие основные моменты, такие как определение сроков и источников возмещения их стоимости. Предлагаем толковать производственные запасы как часть материальных ресурсов предприятия, которые представляют собой совокупность

предметов труда, находящихся на предприятии в виде сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих, топлива, тары и тарных материалов, строительных материалов, запасных частей и других материалов, составляющих материальную основу продукции предприятия, придают ей необходимые качества, принимают участие в производстве в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции.

Таким образом, запасы являются частью оборотных средств предприятия. Объем товарно-материальных ценностей, их оприходование и списание имеет прямое влияние на бесперебойность производственного процесса, платежеспособность предприятия. В отличие от существующих определений, предлагаемое подчеркивает материальную и расходную природу производственных запасов, одновременно с этим отделяет их от совокупных материальных ресурсов предприятия, определяет источники возмещения их стоимости.

Литература

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999р. №246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
2. Бутинець, Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст]: навч. посіб. для студентів спец. 7050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
3. Оглобин, А.А. Планирование и контроль запасов материальных ресурсов предприятий в условиях новой экономической реформы [Текст]: дис. канд. эк. наук / А.А. Оглобин. – Свердловск, 1989. – 243 с.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 (у редакції наказу Міністерства фінансів України 09.12.2011 р. № 1591) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.
5. Швець, И.Б. Управление производственными за на предприятия [Текст]: монография / И.Б. Швець, И.А. Бондарева. – НАН Украины. Ин-т экономики промти. – Донецк, 2003. – 182 с.

УДК 336.226.142.1

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В НАЧИСЛЕНИИ ЕСВ

*Ю.И. Переклита, студентка
Научный руководитель – к.э.н., доцент С.И. Дерезянко
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Оплата труда является одним из важнейших социально-экономических явлений. Она, с одной стороны, является основным источником доходов наемных работников, основой материального благосостояния членов их семей, а с другой стороны, для работодателей является существенной долей расходов

производства и эффективным средством мотивации работников для достижения целей предприятия. Именно поэтому вопросы организации оплаты труда и формирования ее уровня вместе с вопросами обеспечения занятости составляют основу социально-трудовых отношений в обществе, ведь они включают сиюминутные интересы всех участников трудового процесса.

Заработная плата – это вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном выражении, которое по трудовому договору собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную им работу [1]. Она состоит из основной, дополнительной заработной платы и других поощрительных и компенсационных выплат.

Теоретические и практические вопросы учета расчетов по оплате труда исследовали многие отечественные и зарубежные ученые, в частности В.В. Сопко, П.Я. Хомин, П.Н. Гарасим, Т.А. Бутынец, Н.Л. Жук, Г.А. Семенов, Л.А. Андрущенко, С.Ф. Голов, Н.Т. Белуха, Н.И. Дорош, Б.Ф., Усач А.А. Петрик и др.

Работа бухгалтера по оплате труда является одной из самых сложных и трудоемких. Ошибка в начислении заработной платы и осуществлении удержаний автоматически приводит к целому ряду ошибок и нарушений, которые проявляются самыми тяжелыми последствиями. На размер оплаты труда влияет много факторов, которые можно разделить на две группы – внешние и внутренние. К первой группе целесообразно отнести минимальную заработную плату, прожиточный минимум, цену рабочей силы, которая сформировалась на рынке под воздействием спроса и предложения и др. Ко второй группе факторов относятся финансовые возможности каждого предприятия, размер полученной прибыли, квалификация и специальность работников, необходимых для нормального функционирования организации.

Согласно ст. 3 Закона Украины «Об оплате труда» минимальная заработная плата – это законодательно установленный размер заработной платы за простой, неквалифицированный труд, ниже которого не может производиться оплата за выполненную работником месячную, а также почасовую норму труда (объем работ) [1]. В нее не включаются надбавки, доплаты, поощрительные и компенсационные выплаты. Размер устанавливается и пересматривается в соответствии со ст. 9 и 10 Закона Украины «Об оплате труда» и не может быть ниже размера прожиточного минимума для трудоспособных лиц (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика изменения размера минимальной заработной платы (МЗП) в Украине

Начало действия	Размер минимальной заработной платы (грн.)	Нормативный акт, которым был установлен новый размер МЗП
01.01.2016 г. 01.05.2016 г. 01.12.2016 г.	1378,00 1450,00 1550,00	Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2016 год» (ст.8)
01.01.2015 г. 01.09.2015 г.	1218,00 1378,00	Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2015 год» (ст.8)
01.01.2014 г. 01.07.2014 г. 01.10.2014 г.	1218,00 1250,00 1301,00	Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2014 год» (ст.8)

Минимальная заработная плата является государственной социальной гарантией, обязательной на всей территории Украины для предприятий, учреждений, организаций всех форм собственности и хозяйствования, а также физических лиц, использующих труд наемных работников.

Прожиточный минимум – это стоимостной размер достаточного обеспечения нормального функционирования организма человека, сохранения его здоровья, набора продуктов питания, а также минимального набора непродовольственных товаров и минимального набора услуг, необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных потребностей личности (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика размера прожиточного минимума в Украине

Начало действия	Прожиточный минимум	Нормативный акт, которым был установлен ПМ
01.01.2016 г. 01.05.2016 г. 01.12.2016 г.	1378,00 1450,00 1550,00	Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2016 год» (ст. 7)
01.01.2015 г. 01.09.2015 г.	1218,00 1378,00	Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2015 год» (ст. 7)
01.01.2014 г. 01.07.2014 г. 01.10.2014 г.	1218,00 1250,00 1301,00	Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2014 год» (ст. 7)

Размер прожиточного минимума содержит два элемента – физиологический и социальный. Физиологический минимум – это стоимостное выражение материальных ценностей, крайне необходимых для существования человека. В мировой практике он составляет 85-87% общего прожиточного минимума, а остальное приходится на социальную часть – определенный набор духовных ценностей минимально приемлемого уровня жизни.

В соответствии с Законом Украины «Об оплате труда» обязательными удержаниями из заработной платы работников является: налог с доходов физических лиц, единый социальный взнос (ЕСВ), военный сбор и удержания по исполнительным письмам. Налоговым агентом, который обязан начислить, удержать и уплатить налоги в бюджет от имени и за счет работника, представлять налоговым органам отчетность и нести ответственность за нарушение норм Налогового кодекса Украины, выступает предприятие (учреждение, организация), на котором работает работник.

Изменения, которые были внесены в 2015 году в сферу общеобязательного государственного социального страхования и трудового законодательства, затрагивают деятельность субъектов хозяйствования. Так, в рамках реформы ЕСВ с 01.01.2015 г. в Украине начал действовать Фонд социального страхования, который объединил в себе Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности.

В соответствии с Законом Украины «О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование», если база начисления единого взноса (кроме вознаграждения по гражданско-правовым договорам) не превышает размера минимальной заработной платы, установленной законом на месяц, за который начисляется заработная плата (доход), сумма еди-

ного взноса рассчитывается как произведение размера минимальной заработной платы, установленной законом на месяц, за который начисляется заработная плата (доход), и ставки единого взноса, установленной для соответствующей категории плательщика [2]. Одним из важных изменений в реформировании ЕСВ является то, что с 01.01.2015г. при начислении заработной платы (доходов) физическим лицам и при начислении вознаграждения по гражданско-правовым договорам ставки ЕСВ для плательщиков применяются с коэффициентом 0,4 (с 1 января 2016 году - 0,6). Для этого плательщик должен выполнить одновременно следующие условия:

а) база начисления ЕСВ в расчете на одно застрахованное лицо в отчетном месяце увеличилась минимум на 20% по сравнению со среднемесячной базой начисления ЕСВ плательщика за 2014 год;

б) после применения коэффициента средний платеж на одно застрахованное лицо в отчетном месяце составит не менее, чем среднемесячный платеж на одно застрахованное лицо плательщика за 2014 год;

в) количество застрахованных лиц в отчетном месяце, в котором начислены выплаты, не превышает 200% среднемесячного количества застрахованных лиц плательщика за 2014 год. Это не касается физических лиц-предпринимателей и тех, которые обеспечивают себя работой самостоятельно.

Претерпел изменения и размер пособия по временной нетрудоспособности. Начиная с 2015 г. вместо привычных трех групп застрахованных лиц существуют четыре группы (таблица 3).

Таблица 3 – Размер помощи работникам при оплате больничного листа

Страховой стаж	Размер пособия (% к средней зарплате)	
	до 2015 г.	с 2015 г.
до 3-х лет	60	50
от 3-х до 5-ти лет	60	60
от 5-ти до 8-ми лет	80	70
более 8 лет	100	100
Независимо от страхового стажа: - застрахованным лицам, отнесенным к 1-4 категориям лиц, пострадавших вследствие Чернобыльской катастрофы; - одному из родителей или лицу, которое их заменяет и ухаживает за больным ребенком в возрасте до 14 лет, пострадавшим от Чернобыльской катастрофы; - ветеранам войны и лицам, на которых распространяется действие Закона «О статусе ветеранов войны, гарантии их социальной защиты»; - лицам, отнесенным к жертвам нацистских преследований в соответствии с Законом «О жертвах нацистских преследований»; - донорам, которые имеют право на льготу, предусмотренную ст. 10 Закона «О донорстве крови и ее компонентов».	100	100

Для обобщения информации о начислениях, удержаниях и уплаты ЕСВ в бухгалтерском учете существует счет 651 «По расчетам из общеобязательного государственного социального страхования». Типовая корреспонденция счетов

для отражения в учете начисления, удержания и уплаты ЕСВ представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Типовая корреспонденция счетов по учету операций с ЕСВ

Содержание операции	Корреспонденция	
	Дт	Кт
Проведения удержания ЕСВ с заработной платы, отпускных (3,6 %)	661	651
Проведения удержания ЕСВ с больничных (2 %)	663	651
Проведено начисление ЕСВ на фонд оплаты труда	23, 91, 92, 93, 94	651
Перечислена сумма ЕСВ на счет Пенсионного фонда	651	311

Следовательно, введение единого социального взноса значительно облегчает жизнь работодателям и предпринимателям в части администрирования начисления и уплаты взносов на пенсионное и социальное страхование.

Однако недостатками введения ЕСВ являются достаточно высокие штрафы за несвоевременность уплаты и допущения ошибок при начислении и удержании ЕСВ, также увеличение социальной нагрузки на физических лиц-предпринимателей, ведь они кроме единого налога, обязаны платить ЕСВ от размера минимальной заработной платы независимо от суммы дохода.

Литература

1. Закон Украины «Об оплате труда» от 24.03.1995 г. № 108/95-ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Закон Украины «О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование» от 08.07.2010 г. № 2464-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

УДК: 657.372

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

*А.И. Приходько, бакалавр
Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.А. Боярова
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Для каждого субъекта хозяйствования налаженная система бухгалтерского учета – это неотъемлемый элемент ее деятельности, особенно в условиях реформирования бухгалтерского учета и его приближения к международным стандартам. Эффективная и рациональная организация бухгалтерского учета на предприятии начинается с формирования учетной политики. Ведь именно приказ об учетной политике является внутренним нормативным документом по организации и порядку ведения учета на предприятии, который включает совокупность способов и процедур организации и ведения учета, которые используются с целью подготовки, составления и представления финансовой отчетности.

Вопросам исследования порядка формирования учетной политики, ее основных принципов и методов посвящены работы известных ученых: С.Ф. Голлова, В.П. Пантелеева, В.А. Шевчука, В.М. Жука, П.Л. Сука, Л.К. Сука и других. Однако сегодня учетная политика приобретает новое значение, ведь пересматриваются и уточняются требования действующего законодательства с учетом интересов пользователей учетной информации.

Целью написания статьи является исследование вопросов формирования учетной политики предприятиями Украины.

Порядок формирования учетной политики в Украине регламентируют Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16.07.1999 г. № 996-XIV [1], Методические рекомендации касательно учетной политики предприятия, утвержденные приказом Минфина Украины от 27.06.2013 г. № 635 [2] и Национальные Положения (стандарты) бухгалтерского учета (НП(С)БУ).

Согласно ст. 1 закона Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине», учетная политика представляет собой совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятием для составления и предоставления финансовой отчетности [1]. Как указано в п. 1.3 Методических рекомендаций касательно учетной политики предприятия, учетная политика является элементом системы организации бухгалтерского учета на предприятии [2].

Формирование учетной политики происходит на трех уровнях:

1) государственном – это совокупность процедур по установлению общих принципов ведения бухгалтерского учета в стране через разработку стандартов, норм и правил;

2) региональном (межгосударственном) – это совокупность норм, правил и стандартов, используемых для организации бухгалтерского учета в рамках объединений стран;

3) локальном (на уровне предприятия) – это совокупность правил и процедур по формированию методических приемов и способов организации бухгалтерского учета на предприятии [4].

Предприятия Украины обязаны формировать учетную политику на основании действующих НП(С)БУ и прочих нормативно-правовых актов, регламентирующих ведение бухгалтерского учета в соответствии с учредительными документами. Учетная политика подлежит обязательному согласованию с владельцем (владельцами) или уполномоченным им органом (должностным лицом). Учетная политика предприятия закрепляется соответствующим внутренним нормативным актом (приказом) на неопределенный срок.

Во многих случаях украинское законодательство по бухгалтерскому учету предусматривает не один, а несколько различных способов отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности тех или иных активов, обязательств, доходов и расходов. Право выбора в этих случаях остается за субъектом хозяйствования. Приказ по учетной политике предприятия является результатом системной работы руководителя и соответствующих специалистов предприятия по его разработке и внедрению. В распорядительном документе об учетной политике не отражают одновариантные методы оценки, учета и процедур. В то же время в приказе об учетной политике необходимо указывать принципы, методы

и процедуры, которые предприятие использует для ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления финансовой отчетности и по которым нормативно-правовыми актами по бухгалтерскому учету предусмотрен более чем один их вариант. Приказ об учетной политике будет несовершенным без информации о предварительных оценках, которые предприятие будет применять с целью распределения расходов между соответствующими отчетными периодами. Учетная политика может учитывать организационно-правовую форму предприятия, отраслевые особенности экономической деятельности, объемы производства.

Одной из главных целей распорядительного документа об учетной политике является соблюдение единых методологических принципов на предприятии, что дает возможность предприятию придерживаться одного из главных принципов бухгалтерского учета – последовательности.

Изменения законодательной базы, работы предприятия могут привести к изменению учетной политики. Как отмечают О.А. Боярова и Н.П. Кузик, учетная политика может изменяться в случае, если меняются требования НП(С)БУ, требования органа, который утверждает национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, или если изменения обеспечат достоверное отражение событий или хозяйственных операций в финансовой отчетности субъекта хозяйствования [3]. В то же время предприятие может не создавать каждый год новый приказ об учетной политике, достаточно внести изменения в действующий приказ об учетной политике.

Выбранная предприятием учетная политика применяется всеми филиалами, представительствами, отделениями и прочими обособленными подразделениями независимо от их местонахождения

Неутверждение в документальной форме учетной политики на предприятии является нарушением ст. 164² Кодекса Украины об административных правонарушениях. Нарушение влечет за собой наложение штрафа от 136 грн. до 255 грн., а за те же действия, совершенные лицом, которое в течение года подвергалось админвзысканию, от 170 грн. до 340 грн.

Выводы

Правильный выбор учетной политики и элементов метода учета позволяет предприятию влиять на финансовый результат своей деятельности. Разработка учетной политики является очень важной процедурой бухгалтерского учета, поскольку учетная политика выступает мощным инструментом моделирования картины финансового положения предприятия, представляемой в бухгалтерской отчетности.

Литература

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_uchet_polit.aspx.

3. Боярова, О.А. Особливості формування облікової політики бюджетними установами / О.А. Боярова, Н.П. Кузик // Молодий вчений. – 2015. – С. 970–973.
4. Пушкар, М.С. Теорія і практика формування облікової політики [Текст]: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.

УДК 657.1:631.115

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ УЧЕТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

О.В. Приходько, студентка
Научный руководитель – к.э.н., доцент С.И. Деревянко
(НУБиП Украины, Киев, Украина)

Для многих стран мира малые формы предпринимательства играют важную роль в создании эффективной рыночной экономики. В последнее время особую актуальность приобретает проблема организации бухгалтерского учета. Уровень организации финансового и управленческого учета влияет не только на качество составления финансовой и внутренней отчетности, но и на своевременное и рациональное принятие управленческих решений. Проблемы ведения учета субъектами малого предпринимательства в разное время всесторонне исследовались многими учеными: В. Гливенко, К. Дригалю, С. Дробязко, В. Лень, Н. Харченко, С. Холод исследовали вопросы методики применения ими регистров бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности; особенности организации учета интересовали Т. Балюк, Н. Гуру, М. Михайлова, Т. Шилову и др. Но несмотря на это, вопросы особенностей организации бухгалтерского учета малых форм предпринимательства остаются открытыми.

Государственное регулирование бухгалтерского учета и финансовой отчетности осуществляется в соответствии с Законом Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» [1]. Существуют также нормативы, согласно которым осуществляется деятельность субъектами малого предпринимательства и построение их учета: Хозяйственный [4] и Налоговый [3] кодексы Украины, Закон Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине» [2], П(С)БУ 25 «Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства» [5]. В зависимости от количества работников и объема дохода от реализации продукции за год предприятия, руководствуясь требованиями Хозяйственного кодекса Украины, могут быть отнесены к субъектам микропредпринимательства, среднего или крупного предпринимательства [4]. Классификацию представим в таблице 1.

В научной литературе встречаются различные толкования понятия «организация». Она предполагает достижение и сохранение состояния определенной упорядоченности элементов системы в целом. По нашему мнению, организацию бухгалтерского учета нужно толковать как систему упорядоченных действий по созданию системы бухгалтерского учета, включая составление учетных регистров и первичных носителей учетной информации, учетную политику предприятия и организации учетного процесса.

Таблица 1 – Категории субъектов предпринимательства в Украине и их особенности учета

Субъекты предпринимательства	Средняя численность работников за отчетный период	Годовой доход	Формы отчетности	Формы учета (регистры)
1. Субъекты микропредпринимательства: - физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке как физические лица - предприниматели; - юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности;	До 10 чел.	2 млн евро	В Книге учета доходов; упрощенная финотчетность (№ 1-мс, 2-мс)	Упрощенная форма согласно Методическим рекомендациям № 422; могут применять Методические рекомендации № 720
2. Субъекты малого предпринимательства: - физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке как физические лица; - юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности; - юридические лица, имеющие право вести упрощенный бухгалтерский учет;	До 50 чел.	10 млн евро	Финансовая отчетность № 1-м и 2-м; упрощенная финотчетность № 1-мс и 2-мс	Простая форма согласно Методическим рекомендациям № 422 – Журнал учета хозяйственных операций, ведомость № 3-м; упрощенная форма согласно Методических рекомендаций № 422 – по составлению оборотно-сальдовой ведомости
3. Субъекты крупного предпринимательства: - юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности	Более 250 чел.	Более 50 млн евро	Общая финансовая отчетность	Мемориально-ордерная, журнально-ордерная и автоматизированная форма
4. Субъекты среднего предпринимательства – все другие субъекты хозяйствования				

Сегодня субъекты малого предпринимательства зачастую не могут себе позволить нанять высококвалифицированного специалиста по учету и пытаются самостоятельно вести учет и составлять отчетность. Чрезвычайно важной для них является разработка планов развития бухгалтерского учета, контроля и анализа, в частности: плана совершенствования методологии и методики учета, экономического контроля и анализа; плана совершенствования организации учетного, контрольного и аналитического процессов; плана развития организационной структуры управления учетом, контролем и анализом.

На выбор формы организации бухгалтерского учета на малом предприятии влияют следующие факторы: 1) масштаб деятельности предприятия (в пределах отечественного законодательства измеряется годовым объемом выручки и численности работающих); 2) система налогообложения, которую выбрало малое предприятие; 3) требования той отчетности, которую предприятие обязано подавать в органы статистики и налоговой службы.

П(С)БУ 25 предусматривает возможность составления финансового отчета субъекта малого предпринимательства и упрощенного финансового отчета субъекта малого предпринимательства (теми юридическими лицами, которые имеют право ведения упрощенного учета доходов и расходов без двойной записи). Субъекты малого предпринимательства могут применять систему двойной записи или использовать упрощенный план счетов. Другие юридические лица, являющиеся плательщиками единого налога, ведут бухгалтерский учет с применением двойной записи и полного плана счетов. К особенностям учета субъектов малого предпринимательства можно отнести и то, что они могут использовать специальные формы бухгалтерского учета – простую и упрощенную. Они имеют право приспособлять регистры бухгалтерского учета к особенностям своей деятельности, однако при их формировании малые предприятия должны соблюдать единые методологические основы учета, прежде всего, принципа двойной записи хозяйственных операций и взаимосвязи данных аналитического и синтетического учета, отражение всех хозяйственных операций в регистрах учета на основе первичных документов.

С целью облегчения составления финансового отчета субъектами малого предпринимательства Министерство финансов Украины разработало Методические рекомендации № 422 [6]. Они предусматривают применение упрощенного плана счетов бухгалтерского учета доходов и расходов, который до недавнего времени для учета расходов содержал счета 84 и 85, которые сегодня изъяты. Изменения привели к тому, что появились счета 90 «Себестоимость реализации», 91 «Общепроизводственные расходы» и 96 «Прочие расходы». До сегодняшнего дня Методические рекомендации и Ведомости 1-м-5-м все еще содержат счета 84 и 85, а детализация информации, которая приводится в регистрах упрощенной формы учета не позволяет без дополнительных трудовых затрат заполнить финансовый отчет субъекта малого предпринимательства. Например, в ведомостях 1-м- 5-м информация по счету 37 «Расчеты с разными дебиторами» приводится обобщенно, тогда как в финансовом отчете субъекта малого предпринимательства необходимо подать информацию отдельно по дебиторской задолженности за товары, работы и услуги, по расчетам с бюджетом, по другой дебиторской задолженности и по резервам сомнительных долгов. Похожая ситуация сложилась и в отношении видов собственного капитала, для которых упрощенным планом счетов предусмотрен только счет 40 «Собственный капитал». Это значительно усложняет правильность ведения учета и предоставления достоверной информации на основе упрощенного плана счетов и регистров учета субъектов малого предпринимательства. Они вынуждены самостоятельно модифицировать ведомости 1-м-5-м, вводить дополнительные субсчета в упрощенный план счетов. Все это приводит к трудовым затратам.

Простая форма бухгалтерского учета может применяться малыми предприятиями, которые имеют незначительный документооборот. Обобщение ин-

формации об операциях осуществляется в Журнале учета хозяйственных операций и Ведомости 3-м. Журнал ведется ежемесячно, записи в нем осуществляются в хронологическом порядке. Упрощенная форма бухгалтерского учета предусматривает систематизацию учетной информации в Ведомостях 1-м-5-м, а обобщающим регистром выступает оборотно-сальдовая ведомость.

Таким образом, порядок ведения учетных регистров для субъектов малого предпринимательства зависит от особенностей предпринимательской деятельности, применяемой системы налогообложения и выбранной системы счетов бухгалтерского учета. Малые предприятия должны самостоятельно разрабатывать мероприятия по организации бухгалтерского учета, которые необходимо отражать в Приказе об учетной политике (форма организации бухгалтерского учета; правила документооборота и технология обработки учетной информации; система счетов бухгалтерского учета; формы внутрихозяйственного (управленческого) учета, отчетности и контроля хозяйственных операций и т.п.). На наш взгляд, на законодательном уровне нужно ввести дополнительные субсчета, которые давали бы возможность заполнять форму финансового отчета субъекта малого предпринимательства, предусмотренную П(С)БУ 25. С целью совершенствования организации учета субъекты малого предпринимательства, по нашему мнению, должны разработать не только Положение об организации и ведению финансового учета и составления финансовой отчетности, но и Положение об организации и ведению управленческого учета и составления внутренней отчетности, которое должно регламентировать: порядок ведения регистров управленческого учета, методику бюджетирования, составления управленческой отчетности; методы управленческого контроля, анализа и т.п.

Литература

1. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16.07.1999 г. № 996-XIV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Закон Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине» от 22.03.2012 г. № 4618-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T124618.html
3. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Хозяйственный кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-151>.
5. П(С)БУ 25 «Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 25.02.2000 г. № 39 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
6. Методические рекомендации по применению регистров бухгалтерского учета малыми предприятиями: Приказ Министерства финансов Украины от 15.06.2011 г. № 422 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.1005.0>.
7. Методические рекомендации по использованию регистров бухгалтерского учета малыми предприятиями: Приказ Министерства финансов Украины от

УДК 657.42:658.153.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ

К.В. Силенко, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент С.А. Олейник
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

С реформированием бухгалтерского учета и финансовой отчетности определились подходы и требования к системе информационного обеспечения, которое должно способствовать повышению результативности управленческих решений по стратегическим и тактическим вопросам развития предприятия. Исследования показывают, что учет и анализ сегодня не в полной мере отвечают современным потребностям. Существует проблема несформированности учетно-аналитического обеспечения как интегрированной системы. В теоретическом плане и в реальной практике учет ориентирован главным образом на составление финансовой и налоговой отчетности, информация которой недостаточна для управления. Учет и анализ не полностью удовлетворяет пользователей информации и субъектов принятия решений. Недостаточно сформированы теоретико-методологические подходы к созданию системы учетно-аналитического обеспечения предприятий, что снижает его результативность.

По вопросам теории и практики учета и контроля денежных средств является исследование таких авторов как Н.М. Ткаченко, А.М. Марочкина, Ф.Ф. Ефимова, Г.Г. Кирейцева, Н.Н. Грабова, В.П. Завгороднего, Л.П. Кулаковской и другие. Свой вклад в разработку аналитического обеспечения управления денежными средствами сделали отечественные экономисты: И.А. Бланк, С.Ф. Голов, Л.А. Лигоненко, Б.М. Литвин, Е.В. Мних, В.Я. Нусинов, Г.В. Сытник, В.М. Сутормина, С.И. Шкарабан и другие.

Целью работы является исследование теоретических основ учета, контроля и анализа денежных средств, определение сути управления денежными средствами и его учетно-аналитического обеспечения, исследование процесса управления денежными средствами с точки зрения статического и динамического подхода, а также выявление влияния финансовых инструментов на отдельные функции управления.

История денег, как утверждали классики политэкономии, начинается с прямого обмена продуктов или бартера и предусматривает дальнейший обмен товаров с помощью посредника или общего эквивалента. Роль такого посредника выполняет товар, который естественным путем и используется как деньги. Сторонниками эволюционной концепции были Ксенофонт, М. Орезм, А. Смит, Дж. С. Милль, К. Маркс. Необходимо определение термина «денежные средства» и для этого были проанализированы работы многих ученых, в которых они дают определение этого термина.

По Ф.Ф. Ефимову денежные средства (наличные) – форма существования денег, используется как средство обращения и платежа; денежные знаки национальной валюты Украины – банкноты и монеты, в том числе памятные и юбилейные монеты, находящиеся в обращении и являющиеся действительными платежными средствами; Н.В.Секирина отмечает, что денежные средства – это средства кратковременного функционирования, один из важнейших видов оборотных средств; Ю.Б. Агеева, А.Б. Агеева определяют деньги как объект гражданского права, разновидность движимого имущества. В МСБУ 7 Денежные средства – это наличные в кассе и депозиты до востребования [4].

Анализируя понятия, представленные разными авторами, можно сформировать более полное понятие «денежные средства» – это особый вид оборотных активов предприятия, которые могут быть в форме наличности, средств на счетах в банке, депозитов до востребования. Характеристикой денежных средств является то, что они могут быть обменены на определенную сумму денежных знаков или использованы для приобретения других активов. Денежные средства являются наиболее ликвидными активами. Они присутствуют на начальном и конечном этапах учетного цикла, который включает приобретение товаров, производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, а также их продажа и получение выручки.

Согласно П (С) БУ 4 под денежными средствами понимают наличные, средства на счетах в банках и депозиты.

Под наличными понимают валюту Украины и иностранную валюту в виде денежных средств. Валюта Украины – это денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет и в других формах, находящихся в обращении и являющихся законным платежным средством на территории Украины, а также изъятые из обращения или изымаемые из него, но подлежащие обмену на денежные знаки, которые находятся в обращении; средства, которые, находятся на счетах, или вносятся в виде взносов в банковских и других кредитно-финансовых учреждениях на территории Украины; платежные документы и другие ценные бумаги, выраженные в валюте Украины.

Иностранная валюта – это иностранные денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющихся законным платежным средством на территории соответствующего иностранного государства, а также изъятые из обращения или изымаемые из него, но подлежащие обмену на денежные знаки, находящиеся в обращении; средства в денежных единицах иностранных государств и международных расчетных единицах, которые находятся на счетах или вносятся в банковские и другие кредитно-финансовые учреждения за пределами Украины; платежные документы и другие ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте или монетарных металлах.

Эффективное управление денежными средствами при современном состоянии экономики приобретает все большее значение. Оно существенно влияет на уровень эффективности предприятия, поскольку обеспечивает непрерывность и сокращение финансового и операционного циклов, текущую и абсолютную ликвидность, снижает риск неплатежеспособности и др. Осуществления управленческого влияния на денежные потоки предприятия предусматривает разработку механизма управления ими.

Современное состояние функционирования системы управления предприятием свидетельствует о значительных недостатках в информационном обеспечении управления, в том числе функции учета, контроля и анализа, которые отделены друг от друга и фактически существуют автономно.

Высокая значимость денежных активов предприятия для обеспечения достаточного уровня платежеспособности и ликвидности вызывает необходимость максимизации их среднего остатка на предприятии. С другой стороны, концентрация денежных средств в банковских счетах выводит их из финансового оборота, что снижает общий показатель рентабельности оборотных активов. Кроме того, эти денежные активы постоянно находятся под угрозой инфляционного риска. Поэтому важной задачей предприятия является разработка и реализация политики управления денежными активами предприятия с целью оптимизации их общего объема и необходимых остатков для поддержания достаточного уровня ликвидности и платежеспособности предприятия. То есть главной целью управления денежными средствами предприятия является обеспечение достаточности средств для финансирования текущих расходов путем синхронизации поступления средств из собственных и заемных источников осуществления платежей по обязательствам

Все виды учета имеют единый объект наблюдения, а именно финансово-хозяйственную деятельность предприятия, и отличаются только составом информации, которая формируется в соответствующих отчетах, и методами ее обработки в зависимости от потребностей и требований пользователей. В свою очередь, контроль и анализ являются следующими этапами обработки информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Интеграция этих функций с функцией учета улучшает систему управления предприятием, обеспечивает предоставление не просто определенных данных о фактах финансово-хозяйственной деятельности, а в обработанном виде, с установлением причин отклонений от планов и прогнозными данными с возможными вариантами управленческих решений.

Процесс управления денежными средствами предприятия необходимо рассматривать с точки зрения статического и динамического подходов.

Статический подход к характеристике денег определяет их как имеющийся остаток (запас) средств, находящихся в распоряжении предприятия на конкретный момент времени.

Под динамическим подходом понимают оборот денежных средств за определенный период времени, который характеризует объемы поступления и расходования денежных средств.

Для реализации отдельных функций управления применяется определенный комплекс финансовых инструментов: планирование, регулирование, учет, контроль и анализ.

Планирование включает в себя разработку платежного календаря, планирование денежных резервов и планирование скорости обращения денег. Разработка плана движения денежных средств позволяет оценить состояние платежеспособности предприятия в течение планового периода, соблюдение установленных нормативов формирования запасов денежных средств и организовать работу по привлечению необходимых поступлений денег. Планирование скорости обращения денег можно достичь путем установления четких временных ограни-

чений в денежных поступлениях. При этом в зависимости от необходимой скорости обращения можно уменьшать сроки выплат, продлевать их. Разрабатывать платежный календарь необходимо с учетом возможности внесения текущих изменений. При этом сумму денежных резервов необходимо определить, учитывая прошлые невыплаты. То есть необходимо всегда учитывать риск невыплат или задержки выплат, что может негативно отразиться на платежеспособности предприятия. Регулирование заключается в корректировке сроков платежей, размеров остатков денежных средств, скорости обращения денежных средств.

Учет денежных средств и их движения определяет фактическое состояние денежных средств. С помощью функции учета руководство предприятия получает информацию о фактических объемах денежных средств, которыми может распоряжаться предприятие, и на основании полученных данных оперативно принимать соответствующие управленческие решения, и тем самым влиять на состояние дебиторской и кредиторской задолженности, платежеспособность предприятия и вообще на движение денежных средств.

Контроль включает в себя контроль за остатками денежных средств, за поступлением и расходованием денег, а также контроль финансовых показателей, в частности показателей платежеспособности предприятия. Основная задача контроля за денежными средствами – это создание условий для обеспечения платежеспособности предприятия в будущем, поскольку дисбаланс между источниками и направлениями расходования средств может обусловить кризис платежеспособности и банкротство предприятия. Эффективность каждой управляющей системы в значительной мере зависит от ее информационного обеспечения. В условиях рыночной экономики известная формула «время – деньги» дополняется аналогичной формулой «информация – деньги» [2]. По управлению денежными потоками она приобретает прямого значения, так как от качества используемой информации при принятии управленческих решений в значительной степени зависят объем расходования финансовых ресурсов, уровень прибыли, рыночная стоимость предприятия, альтернативность выбора инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования и другие показатели, формирующие уровень благосостояния собственников предприятия и темпы его экономического развития.

Управление денежными средствами в целом является важным элементом финансовой политики предприятия, оно насквозь охватывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными потоками трудно переоценить, ведь от его качества и эффективности зависит не только его стойкость в конкретный период времени, но и возможность дальнейшего развития, достижения финансового успеха на долгосрочную перспективу. Организация учетной работы информационного обеспечения является основным условием разработки управленческих решений в области управления движением денежных средств, позволяет повысить эффективность деятельности предприятия.

Литература

1. Деменина, А.М. Управление денежными потоками в рамках концепции финансового равновесия предприятия [Текст] / А.М. Деменина // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – № 7 (37). – С. 14-18.

2. Кошляч, Н.А. Теоретические аспекты формирования системы управления денежными потоками предприятия [Текст] / Н.А. Кошляч, В.М. Кремень // Экономические науки: молодежный научный вестник УАБД НБУ. – Сумы, 2013. – № 4. – С. 277-288.
3. Лахтионов, Л.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования [Текст] / Л.А. Лахтионов. – М.: Финансы, 2008. – 387 с.
4. Лигоненко, Л. А. Управление денежными потоками [Текст]: учебное пособие / Л.А. Лигоненко, Г.В. Сытник. – М.: КНТЭУ, 2005. – 255 с.
5. Гиляровская, Л.Т. Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [Текст] / под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 423 с.
6. Цыган, Р.М. Совершенствование классификации денежных потоков с учетом современных условий хозяйствования [Текст] / Р.М. Цыган // Актуальные проблемы экономики. – 2010. – № 4 (106). – С. 150-155.

УДК 657.422.8

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

***В.В. Томишинец, студентка**
Научный руководитель – к.э.н., доцент С.А. Олейник
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Современное состояние экономики оказывает негативное влияние на развитие предпринимательского сектора, экономический кризис приводит к тому, что организации банкротятся из-за неплатежеспособности, они не могут рассчитаться со своими поставщиками, это приводит к возникновению такого понятия как дебиторская задолженность.

Правильное понимание дебиторской задолженности, ее определение и классификация могут привести к решению многих недоразумений, а также пониманию того, как она влияет на финансовое состояние предприятия и методы контроля по задолженности.

Учету дебиторской задолженности посвящены труды М.Д. Билык, С.Ф. Голова, Л. Городянской, А.В. Коблянский, В.М. Костюченко, Н.М. Матицыной, Л.В. Нападовской, А.П. Шаповаловой и других. Вопросы управления дебиторской задолженности освещены во многих учебниках, пособиях, монографиях ведущих отечественных и зарубежных авторов, среди которых стоит выделить А.И. Бланка, Л.А. Лигоненко, А.А. Мазараки, Н.М. Новикову, В. Сытник и др. Однако эта проблема требует дальнейшего освещения.

Одним из наиболее актуальных и сложных вопросов бухгалтерского учета является учет дебиторско-кредиторской задолженности, что связано с существованием проблемы неплатежей. В процессе хозяйственной деятельности практически у каждого предприятия возникает дебиторская задолженность. Независимо от возникновения дебиторской задолженности, избежать ее появления невозможно. Каждая гривна задолженности по конкретному счету, контрагентам, видам деятельности является составляющей финансового состояния предприятия в целом.

То есть дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату. Профессора Гарвардского университета Зви Боди и Роберт К. Мертон определяют дебиторскую задолженность как «счета к получению», отмечая, что это та сумма, которую покупатели продукции должны выплатить корпорации (предприятию).

Относительно современных отечественных ученых, то Е.В. Дубровская определяет дебиторскую задолженность как неоплаченные юридическими и физическими лицами товары (работы, услуги) и / или полученные средства из круговорота предприятия, имеющие документальное подтверждение, которое предоставляет право на получение долга в виде денежных средств, их эквивалентов или других активов. Некоторые украинские ученые рассматривают дебиторскую задолженность как средства, изъятые у предприятия, или которые на определенный срок находятся у других лиц. Понятие «кредит» тесно связано с понятием дебиторской задолженности, но отождествлять их не следует. Товарный (коммерческий) кредит следует рассматривать как предпосылку возникновения дебиторской задолженности за товары, работы, услуги [2, с. 4-5].

Другим ключевым понятием, раскрывающим сущность дебиторской задолженности, является «дебитор» (от латинского *debitum* – долг, обязанность). Согласно П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность», дебиторы – это юридические и физические лица, которые в результате прошлых событий задолжали предприятию определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или других активов [2, с. 3]. На возникновение дебиторской задолженности, то есть дебиторов, влияют ряд факторов общего и локального масштаба, можно выделить как внешние и внутренние факторы.

Так, к внешним факторам относят:

- состояние расчетов в стране;
- денежно-кредитную политику центрального банка;
- уровень инфляции;
- вид продукции;
- рынок и его насыщенность.

Согласно приведенных выше факторов, к внутренним можно отнести:

- кредитную политику предприятия;
- деятельность финансового менеджера, который занимается управлением дебиторской задолженности;
- вид расчетов;
- состояние контроля за дебиторской задолженностью [3, с. 2].

Также основой организации учета и анализа расчетов с дебиторами является классификация дебиторской задолженности. От правильной классификации дебиторской задолженности, а также от правильно выбранных классификационных признаков будет зависеть не только порядок ее учета, но и эффективность управления ею.

Дебиторская задолженность классифицируется по следующим признакам:

- за контрагентами;
- связь с нормальными операционным циклом и сроком погашения;
- объекты, по которым возникли обязательства дебиторов;
- платежеспособность дебитора.

Итак, дебиторскую задолженность классифицируют по различным признакам, но чаще всего ее классифицируют по одной определенному признаку в рамках плана счетов. Это обусловлено тем, что учет в Украине четко регламентирован.

В результате проведения исследования можно сделать выводы о том, что существуют определенные проблемы при их классификации, в частности:

- отсутствие единого комплексного подхода при разработке различных типов классификации дебиторской задолженности;
- нет четкого пути формирования и поиска признаков, позволяющих проводить более четкую классификацию;
- недостаточно изучена и исследована такая составляющая обязательств дебиторов, как долгосрочная задолженность.

Дебиторская задолженность, как и другие активы предприятия, отражается в балансе только при соблюдении общего требования, которое предъявляется к активам национальными стандартами, а именно:

- может быть достоверно определена денежная оценка этой дебиторской задолженности;
- в будущем ожидается получение от нее экономических выгод, то есть получение денежных средств, товаров, других активов или уменьшение обязательств [3, с.4].

В практике учета и анализа различают несколько разновидностей дебиторской задолженности. Согласно учетной политики предприятия, нормальной считают дебиторскую задолженность со сроком погашения до трех месяцев, а со сроком погашения более трех месяцев – просроченной. Выделяют также долгосрочную и текущую дебиторскую задолженность. Текущая дебиторская задолженность за продукцию (товары, работы, услуги), по которой существует неуверенность в ее погашении должником, называется сомнительным долгом, а текущая дебиторская задолженность, по которой существует уверенность в ее невозвращенные, – это безнадежная дебиторская задолженность. Дебиторская задолженность покупателей – это фактически беспроцентный заем контрагентам. Ее уровень определяется конкретным предприятием по условиям расчетов со своими клиентами [4, с. 2].

Неадекватная оценка фактического состояния дебиторской задолженности и возможностей по возврату дебиторской задолженности может негативно повлиять на реальную оценку платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Проблемы с дебиторской задолженностью нередко являются причиной дефицита денежных средств, заставляют предприятия менять условия реализации своей продукции. Это требует от производителей (поставщиков) выработки гибкой политики предоставления кредита и инкассации.

Неэффективность управления дебиторской задолженностью может быть обусловлена низкой платежеспособностью или недобросовестностью покупателей, инфляцией, недостаточным уровнем профессионализма финансового менеджера, недостаточным уровнем контроля за дебиторской задолженностью. Функции по управлению дебиторской задолженностью, как правило, возлагаются на финансового менеджера, а на крупных предприятиях для этого может создаваться отдельное функциональное подразделение, а информационное обеспечение формирует и подает бухгалтерия.

Для обеспечения устойчивого финансового состояния предприятие должно выстроить эффективную систему контроля движения и своевременного взыскания дебиторской задолженности. Для этого предприятию необходимо не только формировать бюджет и вести реестр «старения» дебиторской задолженности, своевременно принимать меры по ее инкассации, но и осуществлять систематический анализ (мониторинг) этого актива [5, с. 5].

Так, анализ дебиторской задолженности по срокам ее возникновения позволяет оценить эффективность и сбалансированность политики товарного кредита и предоставления скидок покупателям; определяет сферы, в которых необходимо приложить дополнительные усилия для возвращения долгов; дает базу для создания резерва сомнительных долгов; позволяет спрогнозировать поступления средств.

Итак, в процессе управления дебиторской задолженностью можно выделить два направления: управление формированием и управление инкассацией дебиторской задолженности.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характеристики дебиторской задолженности; ABC – анализ по отношению к дебиторам; анализ задолженности по видам продукции для определения невыгодных с точки зрения инкассации товаров; оценка реальной стоимости имеющейся дебиторской задолженности; уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов; контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности; определение конкретных размеров скидок при досрочной оплате; оценка возможности факторинга – продажи дебиторской задолженности.

Результатом проведения данного исследования является подробный анализ сущности дебиторской задолженности. Просмотр факторов, которые влияют на создание данного понятия, и особенности их классификации. В ходе исследования видно, что возникновение и погашение дебиторской задолженности зависит от правильного управления ею. Так, хозяйственные решения в этой сфере должны опираться на основательный и объективный анализ дебиторской задолженности. Практикой финансового менеджмента наработано немало методических приемов анализа и управления дебиторской задолженностью, требующих широкого использования в деятельности отечественных предприятий.

Литература

1. Кашенко, А.А. Учет и контроль дебиторской задолженности как составляющей системы денежных расчетов предприятия [Текст] / А.А. Кашенко // Вестник Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. – 2011. – № 130.
2. Мельниченко, С.С. Методични підходи к определению «Дебиторская задолженность» [Текст] / С.С. Мельниченко, Е.П. Гнатенко // Николаевский национальный университет имени В.А. Сухомлинского. – 2013.
3. Олейник, С.А. Дебиторская задолженность: сущность и классификация [Текст] / С.А. Олейник // Национальный университет биоресурсов и природопользования. – 2013.
4. Пасинович, И. Проблемы анализа и управления дебиторской задолженностью предприятия [Текст] / И. Пасинович, А.Н. Шевчук // Экономика. Управление

ние. Инновации. – Львовская государственная финансовая академия. – 2013. – № 2(10). – С. 5.

5. Федишин, Л. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами [Электронный ресурс] / Людмила Федишин // Sophus: научный клуб: сайт. – Режим доступа: http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_3_2014_04_17_18/obli_k_rozrakhunkiv_z_debitorami_i_kreditorami/53-1-0-902.

УДК 657.1

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

О.О. Турко, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.В. Шевчук
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

В современных условиях хозяйствования одним из важных вопросов для предприятий является управление оборотным средствами. Переход на рыночные условия хозяйствования характеризовался для большинства из них падением объемов производства, увеличением запасов сырья, готовой продукции и незавершенного производства, ростом дебиторской задолженности. Что создало необходимость разработки и внедрения рациональных методов управления отдельными элементами оборотного капитала, в особенности дебиторской задолженностью. Учет дебиторской задолженности – один из наиболее сложных и спорных вопросов, что связано с современной проблемой неплатежей, при этом происходит увеличение ее части в составе активов предприятия.

Сегодня практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

- для организации-должника – это возможность использования дополнительных, причем бесплатных, оборотных средств;
- для организации-кредитора – это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

К образованию дебиторской задолженности ведет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

Поэтому с целью обеспечения нормального функционирования предприятия необходима полная и достоверная информация о состоянии дебиторской задолженности в системе расчетов с покупателями и заказчиками.

Учитывая важность управления дебиторской задолженностью для обеспечения финансовой устойчивости предприятия, необходимо проанализировать ее существенные характеристики, исследовать понятие и классификацию.

Необходимо отметить, что в данное время в Украине не существует единого подхода к определению сущности термина «дебиторская задолженность». П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность» [2] и П(С)БУ 13 «Финансовые инструменты» [3] регламентируют отражение дебиторской задолженности в бухгалтерском учете. Но сущность дебиторской задолженности определяется этими

нормативными документами неоднозначно. Определение термина «дебиторская задолженность» в П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность» шире, поскольку охватывает всю задолженность предприятию, в том числе и ту, которая в сущности является финансовыми инвестициями, то есть активами, которые удерживаются предприятием с целью увеличения прибыли.

Необходимо отметить, что регламентация отражения в учете дебиторской задолженности осуществляется несколькими международными стандартами учета: МСФО 7 «Финансовые инструменты: раскрытие», МСБУ 32 «Финансовые инструменты: представление», МСБУ 39 «Финансовые инструменты: определение и оценка», то есть дебиторская задолженность относится к финансовым активам.

Дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками по своей сущности является суммой задолженности дебиторов на определенную дату вследствие продажи активов, работ, услуг, которая имеет документальное подтверждение, срок оплаты которой не наступил, и не является финансовым активом, предназначенным для продажи.

Рациональная организация бухгалтерского учета вследствие использования такого инструмента как учетная политика предприятия является основой для обеспечения эффективного использования ресурсов для собственника. Учетная политика предприятия относительно дебиторской задолженности должна включать следующие элементы: признание и оценку дебиторской задолженности, классификацию и аналитику дебиторской задолженности, признание задолженности сомнительной, период и метод начисления резерва сомнительных долгов, признание задолженности безнадежной и порядок списания безнадежной задолженности, что даст возможность рационально организовать учет дебиторской задолженности на предприятии [4].

Необходимо усовершенствовать политику управления дебиторской задолженностью, поскольку именно политика управления дебиторской задолженностью, которая является частью общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, нацелена на расширение объемов реализации продукции, определяет эффективность работы предприятия. Поэтому чрезвычайно важным является определение основных этапов формирования политики управления дебиторской задолженностью:

1. Анализ дебиторской задолженности предприятия в предыдущем периоде.
2. Формирование принципов кредитной политики относительно покупателей продукции, работ, услуг.
3. Определение возможной суммы финансовых средств, которые инвестируются в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту.
4. Формирование системы кредитных условий.
5. Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредитов.
6. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.
7. Внедрение эффективной системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности [1].

Актуальными вопросами бухгалтерского учета дебиторской задолженности являются вопросы формирования резерва сомнительных долгов. Предприятия создают и начисляют резерв сомнительных долгов для достоверного отражения суммы дебиторской задолженности, которая будет погашена в будущем. Если это условие не соблюдать, соответственно будет нарушен принцип осмотрительности в бухгалтерском учете, согласно которого необходимо применять такие методы оценки, которые должны предотвращать занижение оценки обязательств и расходов и завышение оценки активов и доходов предприятия. Методику расчета резерва сомнительных долгов предприятие выбирает самостоятельно, согласно П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность», с учетом количества дебиторов, наличием необходимой информации.

Средства, составляющие дебиторскую задолженность организации, отвлекаются из участия в хозяйственном обороте, что, конечно же, не является плюсом для финансового состояния организации. Рост дебиторской задолженности может привести к финансовому краху хозяйствующего субъекта, поэтому бухгалтерская служба организации должна организовать надлежащий контроль над состоянием дебиторской задолженности, что позволит обеспечить своевременное взыскание средств, составляющих дебиторскую задолженность.

В зависимости от предполагаемых сроков погашения дебиторская задолженность подразделяется на:

- краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты);
- долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты).

Дебиторскую задолженность классифицируют по разным признакам, но чаще ее классифицируют по одному определенному признаку в пределах плана счетов (поскольку финансовый учет в Украине четко регламентирован). Отметим при этом, что в управленческом учете предприятие может самостоятельно выбирать признаки классификации задолженности с учетом управленческих потребностей, при этом формируется система управленческой отчетности предприятия.

К основным правилам бухгалтерского учета дебиторской задолженности относятся: своевременное и полное выявление должников организации, достоверное и обоснованное отражение дебиторской задолженности на счетах бухгалтерского учета и отчетности, учет погашения задолженности и соблюдение правил списания безнадежной задолженности.

Постановка правильно организованного учета дебиторской задолженности прежде всего должна способствовать недопущению просрочки платежей и недопущению появления безнадежной задолженности.

Литература

1. Лищенко, О.Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства [Текст] / О.Г. Лищенко, І.С. Середя // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 84-89.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>.

4. Скоробогатова, В.В. Методика бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості як складової змішаних активів [Текст] / В.В. Скоробогатова // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 7(17). – С. 270-276.

УДК 331.212

УЧЕТ И ПОРЯДОК УДЕРЖАНИЙ ИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ ПИИ ОАО «ГАЗТУРБОСЕРВИС»

*Н.С. Федорова, студентка
Научный руководитель – И.М. Морозова
(ФГБОУ ВО ГАУ Северного Зауралья, Тюмень, Россия)*

Ключевые слова: заработная плата, удержания, вычеты.

Абсолютно каждого человека, получающего заработную плату, волнуют удержания, производимые из нее, т.к. от размера и вида удержаний зависит размер зарплаты, которую в конечном итоге получает работник, поэтому тема удержаний всегда является актуальной во все времена.

ACCOUNTING AND ORDER DEDUCTIONS FROM THE WAGES OF WORKERS OF FDI «GAZTURBOSERVIS»

*N.S. Fedorova, student
Scientific supervisor – I.M. Morozova
(FSBEI HE Northern Trans-Ural SAU, Tyumen, Russia)*

Keywords: wages, deduction, deductions.

Absolutely every person receiving a salary deduction concerned produced from it, because the size and type of deduction depends on the size of the salary, which eventually gets the employee, so the subject is always a withholding relevant at all times.

В соответствии со ст. 137 Трудового кодекса РФ удержания из заработной платы работников могут производиться только в случаях, непосредственно предусмотренных ТК РФ или иными федеральными законами. Каждая организация обязана выступать посредником в расчетах между своими сотрудниками и государством, другими юридическими лицами и физическими лицам, на основании действующего законодательства [1]. В связи с этим в ПИИ ОАО «Газтурбосервис» производятся расчеты, удержания и перечисления по назначению всех удержаний и вычетов из заработной платы. Все удержания делятся на: обязательные, по инициативе работодателя и по заявлению работника. Сначала производятся обязательные удержания, их размеры определяются действующим законодательством.

Рассмотрим основные виды удержаний на предприятии ПИИ ОАО «Газтурбосервис» на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные удержания в ПИИ ОАО «Газтурбосервис»

Удержания налога на доходы физических лиц. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является одним из видов прямых налогов в РФ. Исчисляется он в процентах от совокупного дохода физических лиц без включения в налоговую базу налоговых вычетов и сумм, освобожденных от налогообложения. НДФЛ уплачивается со всех видов доходов, полученных в календарном году. Основная ставка НДФЛ в России составляет 13%. Работники, которые содержат несовершеннолетних детей, имеют право на налоговые вычеты. Размер вычета на первого и второго ребенка составляет 1400 руб., на третьего и каждого последующего – 3000 руб., на ребенка-инвалида для родителей и усыновителей – 12000 руб., а для опекунов и попечителей – 6000 руб. Помимо стандартных налоговых вычетов законодательством определены также социальные, имущественные и профессиональные налоговые вычеты [2].

Пример: Штатному сотруднику Н.Г. Федоровой начислена заработная плата за сентябрь в размере 21 522, 61 рублей. Работнику предоставляется стандартный налоговый вычет на 1 ребенка в размере 1400 рублей.

Требуется рассчитать НДФЛ за сентябрь 2015 года с учетом того что месяц был отработан полностью.

НДФЛ: $(21\,522,61 - 1\,400) * 0,13 = 2\,616$ руб.

Таким образом, сумма удержанного НДФЛ составляет 2616 руб.

Бухгалтерские проводки по удержанию НДФЛ в ПИИ ОАО «Газтурбосервис» будут следующие:

- удержан НДФЛ из заработной платы работников в размере 2616руб. – 70/68.01;

- с расчетного счета предприятия перечислен НДФЛ в бюджет в размере 2616руб. – 68.01/51.

Удержания по исполнительным листам. В обязательном порядке осуществляются удержания по исполнительным документам. Как правило, по исполнительному листу удерживаются алименты 25% на одного ребенка, 33% – на двух детей, 50% на трех и более, а также суммы в возмещение морального и материального вреда, нанесенного работником другим лицам. Удержания денежных сумм из дохода работника на основании исполнительного листа осуществляются без издания приказа руководителя об удержании и без согласия работника [3, 5].

Пример: Бухгалтер ОАО «Газтурбосервис» на основании исполнительного листа удерживает 1/4 дохода С.С. Яковлева для выплаты алиментов.

Зарплата Яковлева за сентябрь – 25 500 руб. При исчислении налога на доходы физических лиц Яковлев пользуется детским вычетом в размере 1400 руб.

Сумма НДФЛ, удерживаемая с Яковлева, составит:

$(25\,500 \text{ руб.} - 1400 \text{ руб.}) * 13\% = 3133 \text{ руб.}$

Сумма дохода, с которого удерживаются алименты, составит:

$25\,500 \text{ руб.} - 3133 \text{ руб.} = 22\,367 \text{ руб.}$

Бухгалтер «Газтурбосервиса» должен удержать с Яковлева алименты в сумме:

$22\,367 \text{ руб.} * 25\% = 5591,75 \text{ руб.}$

Таким образом, сумма, удержанная по исполнительному листу, составляет 5591,75 руб.

Бухгалтерские проводки по удержаниям по исполнительным листам в ПИИ ОАО «Газтурбосервис» будут следующие:

удержаны выплаты по исполнительным листам из заработной платы работника предприятия в размере 5591,75руб. – 70/76.41;

с расчетного счета предприятия перечислены получателям средства, удержанные по исполнительным листам, в размере 5591,75руб. – 76.41/51.

Удержания по заявлению работников. По заявлению работника, поданного работодателю в добровольном порядке, могут производиться удержания из заработной платы на любые цели и в любом размере. Чаще всего по заявлению работника удерживаются: взносы на добровольное личное страхование, в том числе медицинское и пенсионное; членские профсоюзные взносы при безналичной системе расчетов с профсоюзными организациями; суммы в погашение займов и кредитов, и процентов за пользование займами (кредитами); суммы, направляемые на благотворительность и т.п. [4].

Пример: По заявлению работника ОАО «Газтурбосервис» С.В. Петрова в отчетном году из его заработной платы ежемесячно удерживается 900 руб. на оплату услуг мобильной связи. Петрову установлен месячный оклад 25 000 руб.

Таким образом, сумма, удержанная по заявлению работника, составляет 900 рублей.

Бухгалтерские проводки по удержанию из заработной платы на основании письменного заявления работника в ПИИ ОАО «Газтурбосервис» будут следующие:

удержана сумма по заявлению работника на оплату мобильно связи в размере 900руб. – 70/76;

с расчетного счета предприятия удержана сумма по личному заявлению работника в размере 900 руб. – 76/51.

Таким образом, из начисленной работникам организации заработной платы производят различные удержания, которые делятся на: обязательные удержания, удержания по инициативе организации и удержания по заявлению работника.

При расчете удержаний бухгалтер должен помнить, что по ст. 138 ТК РФ общий размер всех удержаний не может быть более 20%. При удержании из заработной платы по нескольким исполнительным документам за работником во всех случаях должно сохраниться 50% заработка [1].

ТК РФ предусмотрены меры защиты сотрудника от неправильных удержаний из заработной платы. Отсюда следует главный вывод: любые удержания возможны только тогда, когда это прямо указано в ТК РФ.

Литература

1. Трудовой кодекс (ТК РФ) № 197-ФЗ от 30.12.2001 г. (с изменениями и дополнениями от 30.12.2015 г.)
2. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 15.02.2016 г.)
3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст] / Н.П. Кондраков – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2014.
4. Журнал «Главбух». – 2015. – № 14.
5. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

Секция «Менеджмент»

Направление подготовки «Менеджмент»

УДК 334.724.6:631

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

С.П. Бойсан, магистр

*Научный руководитель – ассистент М.В. Бесчастная
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Государственно-частное партнерство в современных условиях является весьма привлекательным экономическим механизмом в связи с тем, что он основывается на подходах совместного и взаимовыгодного использования ресурсов государственного и частного секторов с целью развития общественной инфраструктуры. За счет объединения активов государства с инвестиционными, управленческими, мотивационными и другими ресурсами частного сектора можно достичь эффекта и обеспечить повышение эффективности использования потенциала, который находится в распоряжении общества, для решения социально важных задач. Взаимозависимость двух секторов ведет к растущей необходимости взаимодействия и кооперации.

Взаимодействие органов государственной власти и бизнес-структур всех форм собственности реализуется через государственно-частное партнерство. В широком смысле государственно-частное партнерство – это метод предоставления государственных услуг, который объединяет частный и государственный сектор на долгосрочной контрактной основе, закрепляя за каждой стороной определенные обязательства [1].

Можно выделить следующие характерные черты государственно-частного партнерства:

- сторонами партнерских отношений является государственный (органы государственной власти) и частный (бизнес-структуры всех форм собственности) сектора;

- все условия сотрудничества должны быть зафиксированы в официальных документах;
- взаимоотношения должны носить равноправный и добровольный характер;
- стороны должны распределять между собой расходы, риски и равноправно участвовать в использовании полученных результатов.

Государство в государственно-частном партнерстве должно играть законодательную роль, что в законном порядке устанавливает «правила игры»; контрольно-ревизионную роль, в целях соблюдения правил каждой из сторон; роль специфического бизнес-партнера, желающего получить различные преференции от сотрудничества с частным бизнесом. Однако на сегодняшний день частный бизнес играет роль полностью зависимого от государства пассивного участника, в то время когда действительно прочное и долговременное партнерство возможно только при условии соблюдения равнозначной взаимной выгоды. Исходя из ролей государства в системе государственно-частного партнерства, можно выделить основные функции государства: регулирование и контроль, организация и прогнозирование.

Основные сферы применения государственно-частного партнерства в сельской местности изображены на рисунке 1.

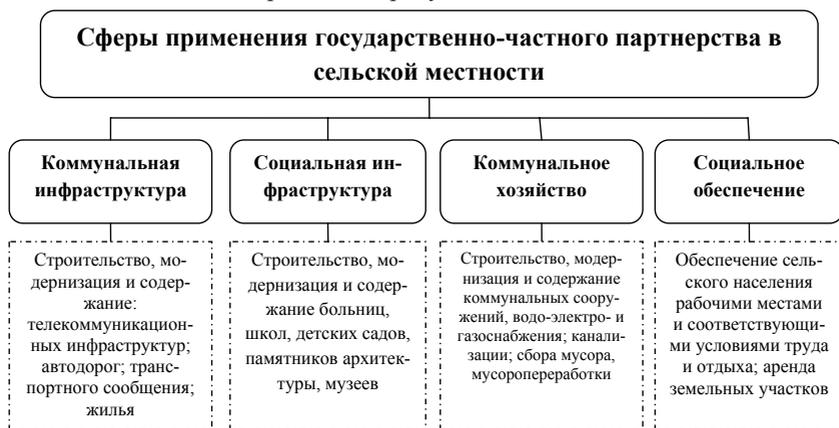


Рисунок 1 – Сферы применения государственно-частного партнерства в сельской местности

Потенциальные выгоды использования формы государственно-частного партнерства могут состоять из того, что данный формат взаимоотношений бизнеса и власти может обеспечить:

- большую эффективность, а также экономию времени при реализации проектов и осуществлении работ – за счет использования участниками партнерства своих наиболее сильных сторон;
- разнообразие в подходах к разработке и дальнейшего осуществления проектов;
- за счет использования различных методов и расширения числа возможных вариантов;

- более высокое качество экономико-управленческих решений при реализации совместных проектов, используя квалификацию представителей бизнеса, и наиболее полный учета общественных потребностей и социальной значимости, которую обеспечивают органы государственного управления;
- интеграцию субъектов бизнеса в общественную жизнь – за счет его непосредственного вовлечения в реализацию социально значимых проектов;
- повышение качества предоставляемых товаров и услуг – за счет установления более жесткого государственного контроля;
- снижение социальной напряженности и негативного отношения к бизнесу со стороны населения – за счет его вклада в решение социальных проблем.

Государственно-частное партнерство в Украине регулируется следующими нормативно-правовыми документами:

- Закон Украины № 2 404-VI «О государственно-частном партнерстве» от 1 июля 2011 года;
- Распоряжения Кабмина и Приказы министерств:
 - Постановление Кабмина «Некоторые вопросы организации осуществления государственно-частного партнерства» от 11 апреля 2011 № 384;
 - Постановление Кабмина «Об утверждении Порядка предоставления частным партнером государственному партнеру информации о выполнении договора, заключенного в рамках ГЧП» от 9 февраля 2011 г. № 81;
 - Постановление Кабмина «Об утверждении Методики выявления рисков, связанных с ГЧП, их оценки и определения формы управления ими» от 16 февраля 2011 г. № 232;
 - Приказ Минэкономразвития «Об утверждении формы представления предложения по осуществлению ГЧП» от 16 августа 2011 г. № 40;
 - Приказ Минэкономразвития «Некоторые вопросы проведения анализа эффективности осуществления ГЧП» от 27 февраля 2012 г. № 255.

Нормативно-правовая база регулирования государственно-частного партнерства в Украине является достаточно сложной, многоуровневой и бюрократизированной. Ведь для подписания соглашения о государственно-частном партнерстве необходимо пройти ряд процедур согласования. Однако и это не гарантирует выполнения обязательств со стороны государства. И даже после прохождения бюрократических процедур, подписания контракта о сотрудничестве бизнес-структурам необходимо сначала начать его реализацию за свои деньги, а уже потом государство принимает решение о предоставлении финансовой поддержки. Можно утверждать, что это является основным фактором отсутствия заинтересованности бизнес-структур в таком сотрудничестве.

Литература

1. Вилисов, М. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Текст] / М. Вилисов // Власть. – 2006. – № 7. – С. 14-19.
2. Клепиков, В. Партнерство бизнеса и государства [Текст] / В. Клепиков // Мир транспорта : теория, история, конструирование будущего. – М.: МИИТ. – 2007. – № 3. – С. 58-61.
3. Нед Уайт Державно-приватне партнерство в сільському господарстві: міжнародний досвід та перспективи для України [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/01/Edward-White-PPPs-in-Agriculture-for-Ukraine-UKR-1.pdf>.

УДК 338.001.36

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

П.А. Большакова, студентка

*Научный руководитель – ст. преподаватель Н.В. Забелина
(ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, Иваново, Россия)*

Ключевые слова: качество жизни, методология, интегральный показатель.

В статье описывается методологический инструментарий оценки качества жизни населения региона. В результате исследования выделены группы районов по уровню качества жизни, выполнена оценка качества жизни населения муниципальных образований.

THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION

P.A. Bolshakova, student

*Scientific supervisor – senior teacher N.V. Zabelina
(FSBEI HE Ivanovo SAA, Ivanovo, Russia)*

Keywords: quality of life, methodology, integral index.

The paper describes the methodological tools for assessing the quality of life of the region. The study group highlighted areas in terms of quality of life, the estimation of quality of life of the population of municipalities.

Актуальность

Наличие эффективного инструментария оценки качества жизни является необходимым условием решения любых проблем, связанных с качеством жизни населения. Такой инструментарий позволяет получать количественные данные о качестве жизни в разных регионах страны и проводить постоянный мониторинг тенденций его изменения. Кроме того, оценки отдельных сторон качества жизни позволяют определять приоритеты использования социально ориентированных технологий и программ, обеспечивающих существенное улучшение условий жизнедеятельности людей [1].

Цели и задачи

Несмотря на наличие методик оценки качества жизни, на макроуровне не было выработано единой оценки качества жизни населения в муниципальном образовании, содержащей в себе взаимосвязанную систему показателей, отражающей уровень качества жизни данного муниципального образования

Комплексная оценка качества жизни муниципального образования является не только аналитической основой для обоснования приоритетов социаль-

но-экономического развития, но и служит методической основой оценки результатов осуществляемых мероприятий в рамках программ развития территорий. Обобщенный показатель качества жизни может стать критерием эффективности реализации планов.

Материал и методы

Для оценки качества жизни сельского населения районов Ивановской области автором предлагается методика расчета интегрального показателя качества жизни населения муниципальных районов. Сравнительная оценка качества жизни по территориальному принципу требует применения развернутой системы показателей, отражающих как уровень жизни, так и тенденции, связанные с изменениями основных параметров жизнедеятельности людей на данной территории. Информационной базой служили данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ивановской области по 21 муниципальному району за период 2010-2014 годы.

Оценка качества жизни населения муниципальных районов Ивановской области проводилась в следующей последовательности [2].

На первом этапе была сформирована расширенная совокупность показателей, характеризующих различные аспекты качества жизни. Предполагается, что выбранная система показателей достаточно полно описывает качество жизни в регионе.

Показатели, характеризующие состояние отдельных составляющих качества жизни населения региона, могут быть сгруппированы в обобщающие показатели, так называемые блоки, которые, в свою очередь, составляют систему оценки качества жизни. Система оценки качества жизни населения региона предусматривает охват следующих блоков: экологический, социальный, экономический.

Социальный блок отражают индикаторы: обеспеченность дошкольными учреждениями, %; численность врачей на 10000 населения, человек; численность среднего медицинского персонала на 10000 населения, человек; ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м общей площади; благоустройство жилищного фонда, %; зарегистрировано преступлений (на 10000 населения), единиц; естественный прирост, убыль (-) на 1000 чел. населения; миграционный прирост, убыль (-) на 1000 чел. населения; плотность автодорог с твердым покрытием на конец года, километров.

Экономический блок представлен индикаторами: оборот розничной торговли на душу населения, тыс. руб.; доходы местного бюджета – всего, млн рублей; собственные доходы местного бюджета – всего, млн рублей; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, рублей; средний размер назначенных пенсий, рублей.

Экологический блок учитывал: выбросы и улавливание загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. тонн на 1 кв. м.; инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, тыс. руб. на 1 кв. м.

Вторым этапом стало проведение корреляционного анализа с целью выявления и исключения при построении модели избыточных показателей. Оценка параметров множественной регрессии методом наименьших квадратов,

которая первоначально включала 17 независимых переменных. Для определения тесноты связи между каждым фактором рассчитана на матрицу парных линейных коэффициентов корреляции, исключая взаимодействие факторов. В результате проведенного анализа из экономического блока был исключен показатель – доходы местного бюджета – всего, млн рублей. Показатели, которые не были исключены в процессе корреляционного анализа, выступают информационной базой для построения интегрального показателя качества жизни населения.

На третьем этапе исследования была проведена унификация всех анализируемых переменных, которая выполнялась следующим образом:

– если исходный показатель x связан с анализируемым интегральным свойством качества жизни монотонно возрастающей зависимостью (т.е. чем больше значение x , тем выше качество), то значение соответствующего индекса рассчитывается по формуле:

$$I_i = \frac{x_{i\text{факт}} - x_{i\text{min}}}{x_{i\text{max}} - x_{i\text{min}}}; \quad (1)$$

– если исходный показатель x связан с анализируемым интегральным свойством качества жизни монотонно убывающей зависимостью, то значение индекса рассчитывается по формуле:

$$I_i = 1 - \frac{x_{i\text{факт}} - x_{i\text{min}}}{x_{i\text{max}} - x_{i\text{min}}}; \quad (2)$$

где $x_{i\text{факт}}$ – фактическое значение показателя района;

$x_{i\text{min}}$, $x_{i\text{max}}$ – наименьшее и наибольшее значение исходного показателя среди всех исследуемых районов.

На четвертом этапе проведен расчет частных индексов по основным блокам, составляющих интегральный индекс: экологическая, социальная, экономическая подсистемы. Частный индекс по каждому блоку показателей определялся как среднее арифметическое значение индексов всех входящих в блок базовых показателей, по формуле:

$$I_j = \sum_{i=1}^n I_i / n \quad (3)$$

где n – количество индексов оценочных показателей.

Пятый этап завершается построением общего интегрального показателя качества жизни населения районов Ивановской области. Для этого частные индексы объединены путем суммирования полученных индексов, перемноженных на установленную значимость соответствующего компонента, по следующей формуле:

$$I_{\text{итг}} = \sum_{j=1}^m I_j * W_j, \quad (4)$$

где m – число компонент интегрального индекса ($m = 3$);

I_j – частный индекс;

W_j – значимость частного индекса компонентов развития социальной инфраструктуры.

Значимость каждого из блоков интегрального индекса установлена на основании проведенного корреляционно-регрессионного анализа. Экологическому блоку присвоено значение 0,17; экономическому – 0,37; социальному – 0,5.

Полученное значение интегрального индекса дает возможность упорядочить (ранжировать) муниципальные районы. Как следует из описания алгоритма, значение индекса варьирует от 0 до 1. При этом 0 – это предельно низкий уровень качества жизни; 1 – предельно высокий уровень.

На шестом этапе проводилась группировка муниципальных районов области по уровню качества жизни населения. Использовалась пяти уровневая градация качества жизни (таблица 1).

Таблица 1 – Группировка муниципальных районов Ивановской области по качеству жизни населения

Номер группы	Интервал, в котором измерялся	Уровень качества жизни населения	Название муниципальных районов	Число районов (удельный вес группы)
1	0,80 – 1,00	высокий	-	0
2	0,60 – 0,79	хороший	Приволжский, Ивановский	2 (9,5%)
3	0,40 – 0,59	средний	Пестяковский, Тейковский, Шуйский, Палехский Юрьевоцкий, Гаврилово-посадский, Южский, Фурмановский, Заволжский, Лежневский, Кинешемский, Комсомольский, Родниковский, Пучежский	14 (66,6%)
4	0,20 – 0,39	низкий	Верхнеландеховский, Лухский, Савинский, Вичугский	5 (23,8%)
5	0,00 – 0,19	очень низкий	-	0

Результаты исследования

Группируя муниципальные районы по уровню качества жизни сельского населения, получили три условные группы сельских территорий с разным уровнем качества жизни. С использованием методики расчета интегрального показателя уровня качества жизни населения установлено, что в Ивановской области нет муниципальных районов, качество жизни в которых можно охарактеризовать как высокое и как очень низкое.

Анализируя территориальную дифференциацию районов по качеству жизни, следует подчеркнуть, что большая часть сельского населения районов Ивановской области имеют средний уровень качества жизни (66,6% от общего количества районов). Соответственно, сельское население Ивановской области имеет средний уровень качества жизни, что подтверждает среднее значение интегрального показателя, равное 0,47.

Выводы

Необходимо отметить, что разработанная методика количественной оценки качества жизни населения:

- 1) позволяет использовать произвольное число показателей;
- 2) может использоваться для оценки качества жизни на любом уровне;
- 3) позволяет провести сравнительный анализ районов по качеству жизни населения и определить место соответствующего района в субъекте более высокого иерархического уровня.

Комплексная оценка уровня развития муниципального образования на основе системы объективных индикаторов качества жизни позволяет выявить «слабые места», на которые, в первую очередь, должны быть направлены усилия в ближайшем будущем. Таким образом, формируется приоритетность проблем социально-экономического развития муниципального образования.

Литература

1. Стоянова, Т.А. Оценка качества жизни населения региона [Текст] / Т.А. Стоянова, Н.В. Забелина // Аграрная наука в условиях модернизации и инновационного развития АПК России: Сборник материалов Всероссийской научно-методической конференции с международным участием, посвященной 85-летию Ивановской ГСХА им. Д.К. Беляева. Том 2. – Иваново: ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, 2015. – С. 96-101.
2. Стоянова, Т.А. Анализ влияния социальной инфраструктуры на качество жизни сельского населения региона [Текст] / Т.А. Стоянова, Н.В. Забелина // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 33. – С. 27-35.

УДК 621.311.24:631.145 (477)

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫХ И НЕТРАДИЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В АПК

В.Л. Вивчар, студент

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Л.Ф. Рыбак
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Ключевые слова: энергетический кризис, восстановительные и нетрадиционные источники энергии, энергия Солнца, энергия воды, энергия ветра, термальна энергия землі.

В статье проведен анализ перспектив внедрения альтернативных источников энергии в АПК. Необходимость использования так называемых «нетрадиционных» местных альтернативных источников энергии в связи с нехваткой ископаемых энергетических ресурсов и высокой их стоимостью.

Издавна на нашей планете для того чтобы согреться, человеку нужен был огонь, и основным энергоносителем в течение многих тысячелетий была древесина. На смену хвороста, собранного в лесу, пришли такие полезные ископае-

мые, как уголь, запасы которого еще сто лет назад казались поистине неисчерпаемыми.

М. Кинг Хубберт (1903-1989), известный геофизик, в 1949 году потряс мир прогнозом о том, что эра ископаемого топлива будет очень короткой, и ископаемое топливо не сможет удовлетворить энергетические потребности мира в относительно недалеком будущем. Поэтому человечеству вскоре придется полагаться на другие источники энергии.

Энергия – не только одно из чаще всего обсуждаемых сегодня понятий; помимо своего основного физического смысла, она имеет многочисленные экономические, технические, политические и другие аспекты.

Как сильно человечество зависит от энергоресурсов, можно показать на примере: в семидесятых годах, когда арабские страны сократили добычу нефти на 5 миллионов баррелей за день, мировые цены выросли в 4-5 раза. И такие случаи не являются одиночными: в начале 90-х после вторжения Ирака в Кувейт цены на нефть ненадолго, но все-таки выросли. Последствия конфликтов на Ближнем Востоке имели влияние на весь мир.

Первые предложения относительно использования восстановительных и нетрадиционных источников энергии в начале 90-х казались просто невозможными и нецелесообразными. Но стоит учитывать, что баррель нефти тогда стоил 2 доллара, а несколько лет назад он переступил психологическую отметку 100 долларов, и прогнозы относительно запасов энергоресурсов безутешны. Не в том дело, будет ли альтернативная энергетика популярной, а в том, как быстро она станет традиционной. Но будет ли выгодной некоторым государствам легкая доступность независимого, альтернативного, бесконечного источника энергии?

Вопрос о мировых запасах такого энергоресурса, как нефть, интересуют многих, и часто данные, приведенные в разных источниках, отличаются. По данным ЕИА на нашей планете используется на разные потребности 85 472 000 баррелей нефти (11 644 377 тонн) в день.

Объем используемой нефти в год = $365 \times 8547200 = 31,2$ млрд баррелей. Если мы будем использовать нефть такими темпами, то нам ее хватит на 40 лет. Как видим, не так много, как бы хотелось. Учитывая темпы, которыми вводятся энергохранящие технологии, осуществляется переход на гибридные или водородные двигатели, цены на нефть все равно будут расти. Стоит помнить, что эти данные рассчитаны при условии, что количество используемых энергоресурсов не будет изменяться, что является невозможным, стоит лишь обратить внимание на рост уровня добычи нефти, природного газа и угля за последние 30 лет.

Энергетический кризис – проблема многих стран мира и прерогатива нескольких государств. Имея наибольшие запасы энергоресурсов, некоторые страны управляют целыми континентами по своим правилам игры. Но что может случиться, когда эти запасы исчерпаются, и как быстро это может состояться?

Проблема заключается в том, что необходимо найти новые источники энергии. Найти такое решение, такой энергоресурс, который был бы общедоступным каждой стране в необходимом объеме.

Возобновительные источники энергии являются окончательной заменой для любого невозобновляемого источника. Невзирая на роль ядерной энергетики в качестве существенного источника энергии, маловероятно, что она переживет XXI век. Хранение ее высокорadioактивных отходов является сложным и дорогим мероприятием; не хватает руды, которая добывается для поддержки дальнейшего производства ядерной энергии; большинство нынешних атомных станций достигнут конца своего жизненного цикла в течение ближайших 50 лет.

Существуют три основных направления использования возобновительных источников: энергия ветра, термальная энергия земли и энергия Солнца. Существуют и другие достаточно популярные, но менее экологически чистые способы – превращение энергии течений и использования теплоты сгорания биотоплива. Каждый из направлений использования возобновительных источников энергии индивидуален и характерен для соответствующих регионов и даже сезонов года.

Солнечная энергетика – отрасль хозяйства, связанная с использованием солнечного излучения для получения энергии. Энергетика Солнца использует неисчерпаемый источник энергии, не предопределяет вредных отходов и является экологически чистой.

Солнечная энергия широко используется как для производства электроэнергии, так и для нагревания воды. Солнечные коллекторы – экологически чистые системы нагревания воды. Инновационная система подогрева позволяет нагревать воду, которая нужна для бассейна, душевых и на кухне в течение всего года. Вода для горячего водоснабжения нагревается от рассеянных солнечных лучей, потому даже в хмурую погоду система обеспечивает потребности учреждения на 100%. Такая новейшая система нагревания воды экономит энергоресурсы на 60-70%. Это нововведение имеет хорошую динамику экономии энергоресурсов. В настоящее время нагревание воды с помощью солнца является самым эффективным способом превращения солнечной энергии.

Солнце, без сомнения, имеет наибольший потенциал для удовлетворения мировых энергетических потребностей. Но его использование требует изменений в технологической, политической и экономической обстановке. Наиболее вероятный ответ на наши потребности в энергии заключается в сплоченности умного и экологически постоянного сочетания ресурсов, которые есть в нашем распоряжении. Нобелевский лауреат Джордж Портер еще в конце 1960-х годов говорил: «У меня нет сомнений, что мы будем успешны в использовании энергии солнца. Если бы солнечные лучи были боевым оружием, мы имели бы солнечную энергию века».

Солнечный свет состоит из мельчайших частиц энергии, называемых фотонами. Сумма этой энергии, которая попадает на поверхность Земли в течение одного года, эквивалентна энергии, которая производится из 935 трлн баррелей нефти. Нынешнее ежегодное мировое потребление нефти представляет около 26 миллиардов баррелей.

Количество солнечного света, которое попадает на поверхность Земли, ежегодно может давать почти в 36000 раз больше энергии, чем в настоящее время дает потребляемая во всем мире нефть.

Каждую минуту поверхности Земли достигает количество солнечной энергии, достаточное для удовлетворения мировых энергетических потребностей человечества в течение целого года. Наличие этого мощного источника энергии в сочетании с другими доступными источниками энергии, такими как ветер, движение воды и геотермальное тепло, делает невероятным тот факт, что люди так существенно зависят от сжигания ископаемого топлива. Ископаемые виды топлива (уголь, нефть, природный газ) называют невозобновительными источниками энергии. Мы используем их в 100000 раз быстрее, чем они успевают формироваться.

Ветер и вода – два недорогих возобновительных источника энергии, которые использовались многими поколениями. На долю гидроэнергии приходится приблизительно 2,3% от общего мирового производства энергии, но более значительным источником возобновительной энергии стала технология использования энергии ветра. Это намного более эффективный возобновительный источник энергии.

В поисках альтернативных источников энергии во многих странах немало внимания уделяется ветроэнергетике. Ветер служил человечеству в течение тысячелетий, обеспечивая энергию для парусных судов, для размолта зерна и перекачивания воды. В настоящее время главное место занимает производство электроэнергии. Уже сегодня в Дании ветроэнергетика покрывает приблизительно 2% потребностей страны в электроэнергии. В США на нескольких станциях работает около 17 тысяч ветроагрегатов общей мощностью до 1500 МВт. Ветроэнергетические устройства выпускаются не только в США и Дании, но и Великобритании, Канаде, Японии и некоторых других странах.

Для того чтобы строительство ветроэлектростанции оказалось экономически оправданным, необходимо, чтобы среднегодовая скорость ветра в данном районе составляла не менее 6 метров за секунду. В нашей стране ветряки можно строить на побережьях Черного и Азовского морей, в степных районах, а также в горах Крыма и Карпат. В нынешнюю эпоху высоких цен на топливо можно считать, что ветродвигатели окажутся конкурентоспособными по стоимости и смогут участвовать в удовлетворении энергетических потребностей страны.

Большинство больших ветродвигателей, которые сооружаются сейчас или уже действующих, рассчитано на работу при скорости ветра 17-58 километров в час. Ветер со скоростью менее 17 километров в час дает мало полезной энергии, а при скорости более 58 километров в час возможно повреждение двигателя.

В условиях Украины с помощью ветроустановок возможным является использование 15-19% годового объема энергии ветра. Применение ветроустановок для производства электроэнергии в промышленных масштабах наиболее эффективно в регионах Украины (где среднегодовая скорость ветра > 5 м/с): на Азово-черноморском побережье, в Одесской, Херсонской, Запорожской, Донецкой, Луганской, Николаевской областях, АР Крым и в районе Карпат.

Эксплуатация ветроустановок с повышенным вращающим моментом для выполнения механической работы (помол зерна, поднятие и перекачка воды и тому подобное) является эффективной практически на всей территории Украины.

Ветроэнергетика Украины имеет достаточный опыт производства, проектирования, строительства, эксплуатации и обслуживания как ветроэнергетических установок, так и ветроэнергетических станций; в стране есть достаточно высокий научно-технический потенциал и развитая производственная база. В последнее время развитию ветроэнергетического сектора способствует государственная поддержка, которая обеспечивает реализацию инициатив по усовершенствованию законодательства, структуры управления, созданию выгодных условий для внутренних и внешних инвесторов.

Гидроэлектростанции, которые используют энергию воды, которая движется (падает), называются малыми, если их мощность представляет меньше за 5 МВт. Такую мощность, однако, следует считать условной, поскольку есть много станций с установленной мощностью, которая превышает отмеченный предел, однако за капитальными расходами, конструкционным оформлением, компоновкой и единичной мощностью агрегатов их нельзя отнести к большим ГЭС (прежде всего за объемами предыдущих работ из построения гидротехнических сооружений).

Неопровержимым преимуществом гидроэлектростанций является их стойкая, стабильная работа в сети, на которую не влияют время суток и сезонные изменения. Следует отметить, что малую зависимость от сезонных изменений удается обеспечить не для всех гидроэлектростанций. Больше всего поддаются влиянию сезонных изменений мини-ГЭС крайнего юга и северных регионов. Поэтому место строительства старательно выбирается.

Моря и океаны занимают 71% поверхности Земли и имеют энергию таких видов: энергия волн и приливов; энергия химических связей газов, солей, минералов и тому подобное. Такие огромные запасы энергии и разнообразие ее форм – гарантия того, что в будущем человечество не будет чувствовать ее нехватку.

Биотопливо – это топливо, которое получают, как правило, из биологического сырья, в качестве которого используют стебли сахарного тростника, семян рапса, кукурузы, сои. Могут также использоваться целлюлоза и разные типы органических отходов. Различают твердое биотопливо (дрова, солома), жидкое биотопливо (этанол, метанол, биодизель), и газообразное биотопливо (биогаз, водород).

Одним из перспективных источников энергии является завалочный газ, который образуется в результате разложения органической части твердых бытовых отходов в анаэробных условиях, которые возникают вскоре после их санитарного захоронения. Только в городах образуется 400–450 млн т твердых бытовых отходов в год. Выход газа с теплотой сгорания 17–20 МДж/м³ составляет 100 м³/т твердых бытовых отходов в течение 20 лет со скоростью 5 м³/т в год. Потенциал завалочного газа в странах Европейского Союза приближается к 9 млрд м³/год, в США – 13 млрд м³/год, в Украине – около 1 млрд м³ в год.

Дрова – самое давнее топливо. В настоящее время для производства дров или биомассы выращивают энергетические леса, которые состоят из быстрорастущих растений. Через значительный рост цен на нефть в последнее время население многих стран сокращает потребление нефтяного топлива и увеличивает использование дров. Это приводит к истреблению лесов.

Твердые энергоносители биологического происхождения (главным образом навоз, отходы древесины, торф) брикетируют, сушат и сжигают в каминах

жилых домов и топках тепловых электростанций, производя дешевое электричество для бытовых и производственных потребностей. Отходы древесины с минимальной степенью подготовки к сжиганию (опилки, кора, шелуха, солома и тому подобное) прессуют в топливные брикеты или в пеллеты, которые имеют форму цилиндрических или сферических гранул диаметром 8-23 мм и длиной 10-30 мм.

Хотя гидроэнергия, солнечная и ветровая энергии в настоящее время являются одними из наиболее перспективных видов возобновительных источников энергии, в будущем могут найтись источники, которые нам еще предстоит открыть.

Выводы

Украина сегодня возрождает свое агропромышленное производство на качественно новой, рыночной основе. В большинстве стран с рыночной ориентацией действуют приближенные к фермерам системы распространения достижений научно-технического прогресса в виде сельскохозяйственных информационно-консультационных служб (экстеншн).

Служба оказывает информационные услуги предприятиям, органам управления АПК и другим заинтересованным предприятиям и организациям. Основное задание – систематизация, сбор, сохранение, анализ данных, необходимых для успешного проведения инновационной деятельности. Информационное обеспечение является одним из важных моментов стимулирования инновационной деятельности в регионе при применении восстановительных и нетрадиционных источников энергии в АПК.

На фоне резкого подорожания нефти и газа и, соответственно, продуктов их переработки перспектива перевода предприятий страны на потребление альтернативного горючего начинает реализовываться.

Каждая из современных электростанций имеет свои недостатки. Только альтернативные источники выработки электроэнергии могут гарантировать определенную экологическую безопасность. К таким безопасным видам электростанций можно отнести приточные электростанции (ПЭС), ветровые и солнечные электростанции, электростанции на биологическом топливе, термальные станции и тому подобное. Поиск длится, но чтобы добиться экологического и экономического успеха в этом вопросе, нужны международные подходы, поддержка со стороны государства и понимание актуальности решения данной проблемы. Только таким способом можно гарантировать решение данной проблемы в кратчайшие сроки, иначе – все будет оставаться только далекой перспективой.

Литература

1. Бабієв, Г.М. Перспективи впровадження нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії в Україні [Текст] / Г.М. Бабієв, Д.В. Дероган, А.Р. Щокін // Електричний журнал. – Запоріжжя: ВАТ «Гамма», 1998. – № 1. – С. 63-64.
2. Дероган, Д.В. Перспективи використання енергії та палива в Україні з нетрадиційних та відновлюваних джерел [Текст] / Д.В. Дероган, А.Р. Щокін // Бюл. «Новітні технології в сфері нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії», Київ: АТ «Укрэнергозбереження». – 1999. – № 2. – С.30-38.

3. Інтегровані інформаційні технології та системи (ІПТС-2005): Матеріали наук.-практ. конф. мол. учених та аспірантів, 21-23 листопада 2005 р. – К.: НАУ, 2005. – 180 с.

УДК 005:338.432:633.85

УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕЖЖКАМИ ПРОИЗВОДСТВА

О.П. Влаева, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Н.А. Передерий
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Сегодняшние позиции украинской экономики потребуют многих изменений в сфере управления производством, определяют необходимость разработки системы управления затратами, соответствующей требованиям рынка и учитывающей бы организационно-технологические особенности производства. Сейчас ситуация не в полной мере отвечает современным требованиям управления.

Управление затратами особенно важно в экономике предприятия, поскольку на нем базируются экономические показатели производства продукции.

Как показывает анализ последних публикаций, проблемам стратегического управления, в частности управления затратами предприятия, как основному виду управления деятельностью предприятия уделяется значительное внимание в исследованиях отечественных и зарубежных ученых, таких как И. Ансофф, В.Г. Герасимчук, М.Е. Портер, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. В экономической литературе до сих пор не выработалось единого подхода по определению сущности и структуры системы управления затратами, а также не проведено глубокого комплексного исследования механизма влияния методов государственного регулирования производственными затратами на предприятии. Как отмечает Б. Мизюк, единой стратегии для всех субъектов хозяйственной деятельности не существует.

Эффективное управление предприятием является одним из главных факторов функционирования предприятия в условиях рынка. Постоянные изменения, которые порождает конкурентная среда, заставляют руководителей предприятий адекватно реагировать на них, постоянно внося соответствующие изменения в систему управления предприятием.

Управление затратами непосредственно связано с принятием управленческих решений, с технологией производства, с формированием и использованием материальных и трудовых ресурсов, структурой и ассортиментом уровня конкурентоспособности продукции, финансовыми ресурсами, организационной структурой производства, инновационной деятельностью, персоналом и информационными ресурсами. Таким образом, управление затратами – это система, которая включает в себя взаимосвязанные элементы управления (цели, задачи, планирование, анализ, коммуникация, мотивация, контроль, оценка, принятие решений) и направлена на обеспечение реализации ключевых задач предприятия в условиях динамического и неопределенного поведения предпринимательской среды.

Целью управления затратами предприятия является обеспечение экономической эффективности предприятия в условиях влияния внешних и внутренних факторов на уровень и поведение затрат, поскольку эти факторы могут

иметь как положительное, так и негативное влияние. Именно с этой целью необходимо провести анализ формирования ценности (конечного продукта) для потребителя и проанализировать затраты на его создание. На основе такого анализа можно выявить пути экономии или минимизации или оптимизации расходов.

Управление затратами предприятия является одним из главных путей обеспечения развития предприятия и повышения конкурентоспособности его продукции. Управление затратами можно определить как взаимосвязанный комплекс работ, которые формируют и влияют на процесс возникновения и поведение затрат при осуществлении хозяйственной деятельности и направлены на достижение оптимального их уровня во всех подсистемах предприятия.

Управление развитием предприятий по критерию затрат производства может формироваться на основе их минимизации при обеспечении определенных объемов производства, качества продукции. При этом следует учитывать временной горизонт, на который разрабатывается стратегия развития.

Последовательность разработки и внедрения эффективной системы управления издержками

Этап первый – осуществление предпроектного исследования и определение основной цели предприятия в области управления издержками производства. На этом этапе необходимо проанализировать реальное состояние осуществления расходов производства на основных участках и подразделениях производственных процессов, оценить эффективность их формирования и обосновать направления повышения эффективности управления ими. Реальное положение осуществления расходов целесообразно определить на базе информации, поступающей из центров ответственности за издержками производства.

На основе осуществления исследований второго этапа на предприятии должна сформироваться полная информация по реализации направлений совершенствования системы управления затратами, повышения эффективности управления ими. Конечными материалами этого этапа должны быть определение основных функций управления затратами и их задач в повышении эффективности действующей системы управления затратами или обеспечения эффективности функционирования новой, спроектированной системы. В последнем случае разрабатывается проект такой системы и подается к рассмотрению руководству и владельцам предприятия.

Третий этап – заключительный, связанный с внедрением новой или усовершенствованной системы управления издержками производства. На этом этапе разрабатывается план внедрения системы, в котором определяются сроки выполнения основных мероприятий и ответственные лица. Также целесообразно создать рабочую группу менеджеров, которая отслеживала процесс внедрения системы управления издержками производства, оценивала эффективность их функционирования на этапе внедрения новых или модернизированных функциональных подсистем системы управления издержками производства [2].

В условиях рыночной системы хозяйствования особую актуальность в управлении затратами приобретает решение таких задач, как: учет интересов всех участников бизнеса, расширения горизонтов и глубины анализа, возможность оценки и моделирования операционных рисков и т.д.

Поэтому, суммируя вышесказанное, следует определить, что разработка эффективной системы управления издержками производства снижает возмож-

ность негативного влияния случайных явлений на деятельность предприятия, позволяет вовремя предусмотреть действие негативных мер и разработать предупредительные меры по снижению их влияния на издержки производства.

Выводы

Таким образом, издержки производства, которые что являются одним из критериев развития предприятий, следует рассматривать как относительную величину, динамика которой во времени зависит от совокупности внешнеэкономических и внутрипроизводственных факторов. Учет этого в построении системы управления издержками производства имеет принципиальное значение и приобретает особую актуальность в условиях переходной экономики, когда рынки сбыта продукции сырьевых материальных ресурсов находятся в стадии становления, а цены на них постоянно меняются. В такой ситуации величину издержек производства, которая должна обеспечивать развитие предприятия, следует определять с учетом финансового риска, что позволит снизить влияние фактора неопределенности и повысит уровень достоверности расчетов.

Литература

1. Бутинець, Ф.Ф. Бухгалтерський управл. облік [Текст] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир, 2002. – 480 с.
2. Кузьменко, С.В. Моделі оцінки ефективності програмно-цільового управління в аграрних підприємствах [Текст] / С.В. Кузьменко, Н.О. Передерій // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7 (1) – С.170-175.
3. Цал-Цалко, Ю.С. Витрати підприємства [Текст]: навчальний посібник / Ю.С. Цал-Цалко. – К., 2002. – 656 с.

УДК 339.138

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

***В.П. Голишевская, студентка
Научный руководитель – к.э.н., доцент О.П. Гоголя
(НУБиП Украины, Киев, Украина)***

Понимание и использование концепции маркетинга в управлении предприятием является неотъемлемым элементом эффективной предпринимательской деятельности. Социально-экономическая роль маркетинга в управлении огромная – он обуславливает высокоприбыльную ритмичную деятельность субъектов хозяйствования, обеспечивая их конкурентоспособность и давая возможность выхода на мировой рынок.

Практика хозяйствования предприятий Украины свидетельствует о том, что внедрение маркетинга хотя и получает все большее распространение, но в полной мере не используются все современные формы управления маркетинговой деятельностью, имеют место хаотичность, бессистемность, нехватка квалифицированных специалистов.

Разнообразие исследований известных ученых-экономистов по проблемам управления маркетинговой деятельностью предприятий подтверждает

сложность, актуальность и неоднозначность этой темы. Значительный вклад в развитие теории управления маркетинговой деятельностью внесли С.И. Бай, Л.А. Волкова, А.Х. Иляшенко, И.Г. Климова, Ф. Котлер, Т.И. Макаренко, Е.П. Маркушина, В.А. Мошнов, Т.А. Олейник, В.П. Пилипчик, В.А. Соловьев, А.Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон, А.К. Шумейко. Вместе с тем некоторые вопросы остаются дискуссионными и недостаточно изученными.

Многочисленные исследования свидетельствуют, что применению маркетинга на предприятиях препятствует ряд проблем, которые составляют несколько основных групп (рисунок 1).

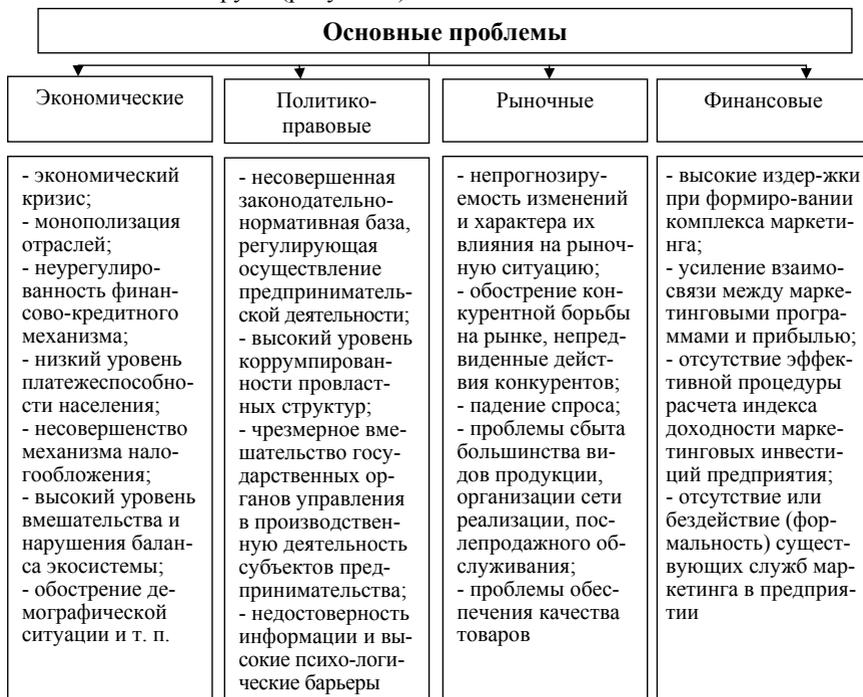


Рисунок 1 – Основные проблемы, препятствующие внедрению маркетинга в деятельность предприятий

Основа маркетинга – это комплексные исследования, включающие как оценку деятельности предприятия, так и изучение конъюнктуры рынка. Факторы повышения конкурентоспособности продукции разделяют на две группы – объективные и субъективные. К объективным, независящим от предпринимателя, относятся психологические факторы, навыки и традиции. Субъективные факторы составляют основу конкурентоспособности продукции и, в свою очередь, делятся на те, что напрямую зависят от предпринимателя (технология производства, качество и ассортимент продукции и тому подобное), и те, что зависят от него косвенно (сервис, предоставление послепродажных услуг и др.). Маркетинг обеспечивает воздействие на объективные и субъективные факторы

повышения конкурентоспособности через оперативную перестройку производства продукции, ее сбыт и обслуживание согласно изменениям требований потребителей, а также создание товаропроизводителю и его продукции рекламы и хорошей репутации на рынке [1].

Маркетинг может рассматриваться как двуединый и взаимосвязанный процесс взаимодействия одного субъекта рыночной среды с другими. С одной стороны, это постоянное изучение рынка, запросов, вкусов и потребностей потребителей, чтобы обеспечить адресность выпускаемой продукции, а с другой – активное воздействие на рынок, на формирование потребностей и предложений потребителей.

Учитывая выше указанное, систему маркетинга следует рассматривать в широком и узком понимании. В широком смысле она представляет собой систему экономических отношений, возникающих в процессе производства и сбыта товаров, ориентированная на рынок и потребителя. В узком смысле система маркетинга – это комплекс специфических функций, элементов и приемов, которые использует предприятие для эффективной реализации продукции.

В научной литературе термин «управление маркетингом» определяется как анализ, планирование, реализация и контроль за выполнением программ, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями ради достижения определенных задач организации, таких как получение прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка.

Поэтому, управление маркетинговой деятельностью на предприятии – это система различных видов деятельности по планированию и реализации товарной политики, политики ценообразования, продвижения и развития идей, продуктов и услуг, представляют широкий комплекс мер стратегического и тактического характера, связанных между собой и направленных на эффективное осуществление рыночной деятельности предприятия и достижение его основной цели – удовлетворения потребностей потребителей товаров и услуг путем обмена и получения на этой основе прибыли. Указанное определение, на наш взгляд, учитывает сложность процесса управления маркетингом, его назначение, сущность, подчеркивает его системность.

Для осуществления эффективного управления маркетинговой деятельностью на предприятии нужно применять комплексный подход, основанный на поэтапной организации системы управления маркетингом. Выделяют такие этапы управления маркетинговой деятельностью:

- ситуационный анализ, который включает изучение состояния предприятия, выявления тенденций и формирования прогнозов;
- маркетинговый синтез: постановка целей и формирование задач;
- разработка и реализация плана маркетинговой деятельности: так называемые «четыре Р»: product (анализ концепций товара, параметров, конкурентоспособность и т.д.), place (изучение рынков, сегментация), price (ценовая стратегия), promotion (формирования спроса и стимулирования продаж);
- оценка и контроль результатов [2, с. 110].

Повышение уровня требований к конкурентоспособности продукции на современном этапе обуславливает необходимость создания в предпринимательских структурах службы маркетинга, основная задача которой – управление производственно-сбытовой деятельностью предприятия, обеспечивающая

выявление потребностей потребителей, производство продукции, что соответствует этим потребностям и предоставления услуг, продвижение товаров до потребителей.

Выводы

Согласно современной концепции ориентации торговой и сбытовой деятельности предприятия на рынок, на конкретные требования потребителя, организационно-экономический механизм со стороны маркетингового подхода к совершенствованию управления предприятиями должен представлять собой целенаправленное взаимосвязанное взаимодействие элементов управления производством, снабжением, сбытом, финансами и трудовыми ресурсами при определяющей роли маркетинга как процесса, что создает предпосылки для обеспечения удовлетворения желаний покупателя посредством разработки и предложения ожидаемых им товаров и услуг. Потому что организационные и экономические звенья должны включать в свой состав элементы маркетинга и его особенности, что позволит связать возможности предприятия с потребностями внешней среды, четко реагируя на изменения структуры и требования рынка, определяя поведение хозяйствующих субъектов.

Литература

1. Малюга, Л.М. Управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарського підприємства [Электронний ресурс] / Л.М. Малюга. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/149.pdf>.
2. Клімова, І.Г. Розробка ефективної маркетингової стратегії підприємства та управління процесом її реалізації [Текст] / І.Г. Клімова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 5. – С. 115-118.

УДК 061.66:338.24

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В КОНСАЛТИНГЕ

А.С. Гуцаленко, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент И.П. Кудинова
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

В условиях перехода к рыночной форме хозяйствования большую актуальность приобретает проблема принятия менеджерами предприятий самостоятельных управленческих решений не только в отношении текущих, но и долгосрочных, стратегических вопросов. При этом следует особо отметить, в значительной степени увеличивается цена ошибки руководителя. Не случайно во всем мире в течение последних 30-40 лет повышается заинтересованность в управленческом консультировании, что за это время претерпело существенную трансформацию и сейчас выступает в форме консалтинга как комплексное и эффективное средство помощи бизнесменам и менеджерам в области диагностики состояния бизнеса, выяснения причин существующих проблем, прогнозирования стратегических перспектив, подготовки к принятию конкретных управленческих решений.

Управленческое консультирование как вид консалтинговой деятельности охватывает широкий динамический спектр вопросов, который напрямую зависит от спроса на консультационные услуги и требований к их содержанию и качеству. Проблемы украинских компаний, потенциальных потребителей консалтинговых услуг, не менее сложные, чем у зарубежных коллег, но наличие развитого рынка консалтинговых услуг обеспечивает им скорость и эффективность решения основных вопросов управленческой деятельности. Исследования украинского рынка управленческого консалтинга показали, что он находится лишь на стадии развития.

Роль управленческого консультирования растет также вследствие увеличения темпа изменений, происходящих в бизнес-окружении компании или организации. Компании, которые успешно действуют, тем и отличаются от обанкротившихся, что они способны разработать эффективную систему приспособления к изменениям во внешней среде, а именно во:

- влиянии со стороны экономических, научно-технических, социальных, государственных учреждений;
- давлении со стороны коллективных, групповых, индивидуальных интересов;
- изменениях, происходящих по количеству и качеству рабочей силы, рост ее стоимости и тому подобное.

Следует особо подчеркнуть, что все эти мероприятия осуществляются на основе широкого применения крепкого потенциала управленческого консультирования. Более того, именно управленческое консультирование позволяет предотвратить значительные потери, которые могут произойти из-за предположения грубых ошибок менеджерами, руководителями, владельцами при планировании, налаживании отношений между сотрудниками и несовершенной системе контроля.

Консалтинг в начале XXI века характеризуется системным и ситуационным подходом при изучении и решении управленческих проблем предприятий, а также при принятии управленческих решений.

Над проблемами рынка консалтинговых услуг, в частности управления и организации консалтинговой деятельности работают как отечественные, так и зарубежные ученые (В. Верба, В. Гончарук, М. Кубр, Т. Решетняк, А. Романишин, Ю. Чернов и др.). Весомость полученных ими научных и практических результатов значительна. Однако ввиду возрастающей роли управленческих решений в консультировании во всех сферах хозяйственной деятельности, данный вопрос остается открытым и требует дальнейших исследований.

Управленческое решение – это совокупный результат творческого процесса (субъекта) и действий коллектива (объекта управления) для решения конкретной ситуации, возникшей в связи с функционированием системы [1]. Управленческие решения являются социальным актом, организующим и направляющим в определенное русло деятельность трудового коллектива, и выполняют роль средства, способствующего достижению цели, поставленной перед предприятием.

Управленческие решения следует рассматривать в трех аспектах:

1) вид деятельности, который происходит в управляющей системе и связанный с подготовкой, нахождением, выбором и принятием определенных ва-

риантов действий (в этом аспекте управленческие решения – вид работы в аппарате управления, определенный этап процесса управления);

2) вариант воздействия управляющей системы на управляемую (в таком понимании управленческое решение представляет собой описание предполагаемого воздействия управляющей системы на управляемую);

3) организационно-практическая деятельность руководителя в управляемой системе.

Не случайно, что содержание основных понятий «Управленческого решения» выходит их менеджмента, потому что менеджмент и консалтинг по своей сути неразрывно связаны и дополняют друг друга.

Содержание управленческого решения раскрывается в его функциях, которые оно выполняет в общей системе управления хозяйственной деятельностью организаций и предприятий. Выделяют три основные функции управленческих решений:

- 1) направляющая;
- 2) координирующая (согласование);
- 3) мобилизующая (стимулирующая).

Существует пять основных признаков, характеризующих решения (рисунок 1).



Рисунок 1 – Основные признаки, характеризующие решения

Управленческое консультирование аграрных формирований – это деятельность, направленная на повышение эффективности управленческих решений и обеспечение адаптации аграрных формирований к условиям внешней среды путем развития профессиональных способностей руководителей и специалистов, организации доступа к прогрессивным знаниям, передового опыта на основе активного сотрудничества с образовательными, научными структурами и другими субъектами рыночной экономики.

Главная роль управленческого консалтинга заключается в предоставлении квалифицированными специалистами независимых и объективных рекомендаций и технической помощи фирмам, организациям, отдельным предпринимателям (клиентам) с целью содействия им в определении и исследовании управленческих проблем, поиска их оптимальных решений, методологии внедрения рекомендаций.

В наше время большинство фирм, компаний, организаций обращаются к консалтинговой деятельности, а точнее к ее услугам. И одной из них является анализ предприятия и разработка вариантов улучшения производства и т.п.

Выбор цели – наиболее ответственный этап в процессе выработки и принятия управленческих решений. В соответствии с выбранной целью формируется стратегия развития организации, тактика, разрабатываются прогнозы и планы действий, оцениваются результаты принятых решений и предпринятых действий. Иными словами, цель является тем стержнем, вокруг которого формируется управленческая деятельность.

В деловой практике существуют различного рода ограничения, препятствующие эффективному принятию управленческих решений. Например: сужение полномочий членов организации, недостаток финансовых средств, недостаточное число работников, имеющих требуемую квалификацию и опыт и др. Для альтернативного варианта выбора управленческого решения руководителю необходимо определить стандарты, по которым предстоит оценивать. Эти стандарты называются критериями принятия решений.

Для принятия решения требуется плановая, нормативная, инструктивная, правовая, статистическая, учетная, научная (ноу-хау) и другая информация. Независимо от вида она должна быть точной, полной, достоверной, надежной, удобной для восприятия и оценки.

Для уяснения технологии разработки и принятия управленческих решений необходимо сформировать принципиальные требования информационного обеспечения управленческих решений (таблица 1).

Таблица 1 – Принципиальные требования информационного обеспечения управленческих решений

Принципы	Обеспечение их соблюдения
Актуальность	Представление реальных сведений в нужный момент времени
Достоверность	Адекватность сведений, обеспечиваемая соблюдением научных принципов сбора и обработки информации, борьбой с любой тенденциозностью
Релевантность	Обеспечивается получением информации в соответствии с поставленными задачами
Полнота отображения	Обеспечивается составлением плана исследования, выявлением сущности явления, его иерархической структуры и связей
Целенаправленность	Соответствие информации генеральной цели исследования
Информационное единство	Подчинение методологии обработки данных требованиям теории информатики и статистической теории наблюдений

Результативность процесса консультирования зависит, прежде всего, от готовности собственников и топ-менеджеров к изменениям, инициации и поддержки инновациям, а также от принятия управленческих решений, которые должны обеспечивать консультанты и менеджмент клиентской организации.

Выводы

Развитие бизнеса зависит главным образом от эффективной системы построения бизнес-процессов на предприятии и качественной оперативной информации, позволяющей принимать рациональные управленческие решения

менеджмента компании. Привлечение независимого консультанта необходимо для получения обоснованного решения, касается вопросов построения системы управления и контроля в компании или в группе компаний, а также по некоторым вопросам оперативного управления.

Учитывая приведенное выше, следует отметить, что управленческий консалтинг имеет перспективы развития. Будущее консалтинга связано с повышением профессионализма консультантов, высоким качеством исполнения заказов, соблюдением этических стандартов, способных удовлетворить потребности клиентов.

Литература

1. Верба, В.А. Організація консалтингової діяльності [Текст]: навч. посібник / В.А. Верба, Т.І. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
2. Менеджмент. У 3 т. Т. 1. – 3-вид., доп. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2001. – 542 с.
3. Чернов Ю.В. Управлінське консультування [Текст]: навч. посібник / Ю.В. Чернов, С.В. Комішин, А.І. Тищенко. – Херсон: ОЛДИ-плюс, 1998. – 272 с.

УДК 338.439.02 (477)

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ

З.В. Демченко, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент С.В. Кузьменко
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Одной из важнейших проблем XXI века ученые считают обеспечение населения продовольствием. В последние годы проблема продовольственной безопасности не только не потеряла свою актуальность, но и приобрела существенное развитие. Такая ситуация сложилась в связи с нарастающей ограниченностью продовольствия, постоянным повышением цен на продукты питания на мировых рынках. В Украине рост цен на продовольствие ощущается очень остро, так как значительная часть доходов населения расходуется на основные продукты питания. Отечественная экономика может получить шанс воспользоваться конкурентными преимуществами благоприятного для выращивания большинства сельскохозяйственных культур природно-климатического потенциала и учитывая сельский уклад жизни населения. Ответственность за формирование продовольственной безопасности возлагается на государство и поэтому ее обеспечение зависит от осуществления аграрной политики, стабильного социально-экономического и экологического развития государства.

Продовольственная безопасность относится к числу важнейших составляющих национальной безопасности, поскольку имеет непосредственное отношение к потребителям – гражданам страны. Положительное решение проблемы полного и сбалансированного питания населения Украины должно решаться исходя из задачи мобилизации всего ресурсного потенциала нации для наиболее эффективной модели интеграции национальной макросистемы в глобальное экономическое пространство. Задача настолько важна и многогранна, что является предметом постоянной научной дискуссии. Однако, несмотря на значи-

тельный научный задел, она далека от разрешения. На это указывают перманентные кризисы на отечественном рынке продовольствия, срывы выполнения международных товарных соглашений и тому подобное.

Последние события на мировом рынке продовольствия показали конец «эры дешевых продуктов питания». Становится вполне очевидно, что производство и торговля продуктами питания в долгосрочной перспективе превратится в стратегическую отрасль мировой экономики, которая наряду с проблемами глобального потепления, истощения углеводородов и ископаемых полезных ископаемых будет определять будущие рамки глобальной экономики, а следовательно, и международной политики.

Проблемы продовольственной безопасности на глобальном (мировом) уровне решают международные организации и специализированные органы (ФАО, ВТО, Комитет по продовольственной безопасности и т. д.). Важнейшая их функция – содействие стабилизации экономик государств с целью обеспечения необходимого уровня развития в человеческом измерении. Выполнение функций осуществляется при помощи четко поставленных задач и принципов формирования продовольственной безопасности, которые приведены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Обеспечение продовольственной безопасности страны

В последние десятилетия, несмотря на прорыв в технологиях и повышение производительности производства продовольствия, еда – основной источник всех человеческих потребностей – находится вне пределов досягаемости

около миллиарда людей во всем мире. Продовольственная безопасность является одной из важнейших составляющих экономической безопасности. Под продовольственной безопасностью следует понимать такое состояние экономики, при котором независимо от конъюнктуры мировых рынков гарантируется стабильное обеспечение населения продовольствием в количестве, соответствующем научно обоснованным параметрам (предложение), с одной стороны, и создаются условия для поддержания потребления на уровне медицинских норм (спрос) – с другой.

Степень решения продовольственной проблемы выражают через один из наиболее распространенных показателей – продовольственная безопасность. По своей сути – он является агрегатной величиной, которая сочетает в себе многочисленные компоненты. Набор таких компонентов, их иерархическая структура, способы достижения промежуточных и конечных целей, которые формулируются с их помощью, – предмет непрерывного научного поиска. Прогресс социально-экономических, правовых и регресс экологических аспектов агропродовольственного производства, то есть изменение продовольственной проблемы по содержанию, требует адекватных подходов к пониманию сути бесконечной цепи причинно-следственных связей явления, адекватных подходов к конструированию формы, которая, в силу описанных причин, постоянно видоизменяется.

Наряду с традиционными проблемами отечественного аграрного производства: преимущественно экстенсивным характером роста объемов производства; недостаточной материально-технической базой производства на фоне высоких уровней физического и морального износа подвижного состава сельскохозяйственной техники; систематическим игнорированием научно обоснованных правил севооборота; сезонными «ценовыми качелями» на всех без исключения рынках продовольственной продукции; сужением производства в трудоемких отраслях, ориентированных на внутренний рынок, за счет расширения производства в относительно менее трудоемких, ориентированных на экспорт; сокращением поголовья скота в скотоводческих областях; с низкой продуктивностью скота; сезонным характером производства животноводческой продукции; низким качеством продукции; диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию; отсутствием полноценной производственной инфраструктуры; монополизмом заготовителей – возникают новые, связанные с углублением интеграции национальной макросистемы в глобальное экономическое пространство. Среди них наиболее серьезными являются усиление конкурентного давления на отечественных производителей на мировом и особенно внутреннем продовольственном рынке.

Литература

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України [Текст]: статистичний збірник / за ред. Власенко Н.С. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 57 с.
2. Кузьменко, С.В. Ринок ріпаку: економічні та біоенергетичні перспективи [Текст]: [монографія] / С.В. Кузьменко, Н.О. Передерій. – К.: «ЦП «Компринт», 2015. – 227 с.

3. Павлов, О.І. Агропродовольча сфера України як об'єкт національної безпеки [Текст] / О.І. Павлов // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 97-103.
4. Шпичак, О.М. Проблеми ємності внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні в контексті купівельної спроможності населення [Текст] / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 5-13.

УДК: 631115(075.8)

ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

*А.Н. Дубовицкая, магистр
Научный руководитель – к.э.н., доцент И.П. Кудинова
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Одним из перспективных направлений развития предпринимательства в сельской местности является «сельский зеленый туризм». Понятие «сельский зеленый туризм» появилось в Украине в последние годы главным образом благодаря деятельности Союза содействия развитию сельского зеленого туризма в Украине. Это понятие охватывает широкий спектр отдыха в сельской местности (собственно сельский туризм), а также ориентирован на пребывание в агроусадебках, отдых (агротуризм). Словом «зеленый» подчеркивается экологическая направленность этого вида туризма. Под зеленым туризмом часто также понимается отдых именно в селах, в «зеленой местности».

Исследованиям вопросов развития сферы зеленого туризма посвящены работы В.П. Васильева, В.В. Гловацкого, М.И. Рутинского, И.П. Кудиновой, В.К. Терещенко и др. Несмотря на это, ряд аспектов этой актуальной проблемы в новых экономических условиях остаются недостаточно изученными и требуют более глубоких исследований.

Сельский зеленый туризм в Украине начал интенсивно развиваться в середине 90-х гг. XX в., но в те времена частных сельских усадеб, которые принимали туристов, в Украине насчитывалось всего несколько десятков, а теперь их тысячи.

Чаще всего сельский зеленый туризм как дополнительная деятельность на селе представляет собой форму деятельности сельскохозяйственной фермы или двора, то есть он тесно связан с сельским хозяйством. В качестве примера можем отметить, что наиболее успешные агроусадебки в развитых западных странах параллельно занимаются сельскохозяйственной деятельностью, или эта деятельность и является главной для агроусадебки. Именно поэтому сельское хозяйство и агроусадебка является одной из достопримечательностей для туристов, которые могут принять в ней участие. Для Украины, где большая часть населения проживает в городах, имеет родственников в деревне или периодически наведывается в сельскую местность, такая аттракция, конечно, не является главной, но для некоторых жителей городов это все же актуально и такой возможностью не следует пренебрегать [1].

Наиболее интересны для туристов не очень тяжелые или «грязные» виды деятельности фермы или крестьянского двора, например, уход за мелкими животными или сбор фруктов. Также туристов могут заинтересовать различные животные на ферме, распространенные только в определенном регионе или встречаются нечасто (например, норки). Очень интересными для некоторых туристов является пасека и процесс получения меда.

Сельское хозяйство, таким образом, образует будто рамку деятельности агроусадьбы, особенно когда эта агроусадьба принимает туристов лишь сезонно, а остальное время занимается другой деятельностью. Также сельскохозяйственная деятельность часто прямо связана с туризмом в агроусадьбе через продажу выработанных продуктов туристам или приготовление еды из таких продуктов.

Владельцы агроусадьбы могут избрать для себя много путей комбинирования сельскохозяйственной деятельности с приемом туристов. Крайними случаями являются лишь случайный прием туристов по основной сельскохозяйственной деятельности или постоянный прием туристов при минимальной сельскохозяйственной деятельности.

Главным здесь является – правильно сбалансировать оба эти вида деятельности и определить для себя приоритеты и границы прибыли и затрат от каждого вида деятельности.

Часто встречается некоторое разделение труда в агроусадьбе, то есть часть семьи занимается собственно сельским хозяйством, а часть – приемом туристов (чаще женщины). Это соответственно увеличивает доходы семьи и позволяет развивать различные виды услуг для туристов.

Сельский зеленый туризм представляет собой особую форму туризма, отличную от массового туризма или отдыха, но в то же время он вобрал в себя некоторые черты общего туризма [4].

Больше всего это проявляется в так называемых сельских гостиницах, то есть сельских домах, которые принимают одновременно достаточно много туристов и имеют достаточно высокий уровень сервиса. Эти отели по сути не являются агроусадьбами, но часто они трактуют свою деятельность как сельский зеленый туризм (поскольку находятся в сугубо сельской местности, хотя и часто с развитой инфраструктурой).

Агроусадьбы достаточно часто принимают гостей, которых не интересует именно сельская местность, а приехавшие, например, на конференцию или семинар, или хотят изучить определенные природные образования в этой местности, то есть здесь происходят другие виды туризма, например, бизнес-туризм или познавательный вид туризма. Классическим примером является горнолыжный туризм, когда туристы приезжают только ради спорта и только ночуют и питаются в агроусадьбах. То есть такой категории туристов сельская местность часто является абсолютно важной, хотя само понятие сельского зеленого туризма в чистом виде обязательно включает наличие характерной сельской местности.

На сегодня в профессиональном туристическом бизнесе сельский зеленый туризм, как очень прибыльный вид деятельности, занимает свою определенную нишу на мировом туристском рынке и имеет значительные объемы продаж и привлечения туристов, понятно, что соперничать с объемами туристских потоков в популярных морских курортах или с таким туристическим цен-

тром, как Париж, он не может, но по значимости становится все более важным и очень перспективным направлением современного туристического бизнеса.

Об условиях Украины – это перспективная ниша для деятельности, мало освоена как плановый бизнес на туристическом рынке, но, как это ни странно, уже начинает привлекать пристальное внимание иностранных туроператоров.

Существует два основных вида организации такого отдыха для городских жителей близкого региона и населения из другой местности или иностранных туристов путем:

- найма небольших домиков, квартир или комнат в небольших сельских гостиницах и коттеджах;

- проживания отдыхающих в сельском доме в семье. Это позволяет туристам ближе познакомиться со стилем деревенской жизни, новыми людьми, узнать интересные обычаи, принять участие в сельскохозяйственных работах, питаться за одним столом и тому подобное. Разумеется, это создает определенные неудобства и хлопоты владельцам, ведь не всегда гости бывают, коммуникабельны, но эта деятельность приносит в дом необходимые дополнительные деньги и определенное разнообразие в рутину сельской жизни. Для гостей специально выделяют одну или несколько комнат, предоставляется постельное белье и необходимые вещи, питание, нередко даже одежда и обувь.

Те, у кого есть собственный дом в деревне или близкие родственники, обычно решают эти проблемы сами, не обращаясь к услугам туристических фирм, или пользуются лишь отдельными видами услуг, например транспортными агентствами для организации перевоза домашних вещей на дачный сезон. Этот вид туризма ориентирован, прежде всего, на туристов-индивидуалов, скорее всего семейного плана.

Общее количество агроусадоб, принимающих туристов, определить очень трудно, так как основная их часть (по разным оценкам, около 80-90%) находится «в тени», то есть незарегистрированные. Также проблема статистики и учета усадеб, которые предлагают сельский зеленый туризм, осложнена тем, что понятия сельского зеленого туризма и агроусадьбы не определены окончательно в украинском законодательстве, и слишком часто агроусадьбами называют туристические комплексы, которые, по сути, ими не являются (например, небольшие частные гостиницы в сельской местности или даже в городах). Поэтому фактически учет и статистика сельского зеленого туризма сейчас не проводится в полной мере, что и мешает полноценно определить масштаб развития этого вида туризма. Определенный мониторинг количества и состояния агроусадоб проводится различными неправительственными организациями, а также государственными районными администрациями и другими государственными учреждениями в некоторых областях, хотя эти данные скорее предназначены для внутренней работы отделов по туризму этих администраций, а не для составления общей статистики.

Можно отметить, что мощно зеленый туризм развивается только в Карпатах, Крыму и в части Киевской области. В регионах Карпат и Крыма это было обусловлено тем, что фактически частный отдых на селе существовал здесь уже давно, и не был чем-то новым для этих территорий. Также эти регионы, конечно же, можно назвать наиболее привлекательными для туристов с природной точки зрения, и они могут похвастаться большим количеством достопримеча-

тельностью, которые отсутствуют в других регионах Украины. Хотя по данным Общества развития сельского зеленого туризма в Украине ячейки сельского зеленого туризма уже появились во всех областях [5]. Есть и другие причины стремительного развития сельского зеленого туризма именно в Карпатах. Во-первых, Западная Украина может перенимать соответствующий опыт от Польши и Румынии, где активно развивается сельский зеленый туризм. К тому же часто в горных районах другой работы просто нет. Поэтому люди пользуются малейшей возможностью заработать, особенно если кто-то в регионе уже занимается чем-то подобным.

Сельский зеленый туризм как туристический продукт еще окончательно не определен, не очерчен его имидж. Большая часть населения Украины не знает о сельском зеленом туризме и всех возможностях этого вида отдыха или имеет отрывочные и противоречивые сведения. Типичным продуктом сельского зеленого туризма, который предлагается на данном этапе туристу в Украине, являются 2-4 комнаты в деревенском доме без особых удобств, с простой мебелью и без высокого уровня услуг. Преимуществами продукта являются невысокая цена и гостеприимность хозяев, чаще всего недорогое и качественное питание. Параллельно, однако, развивается другой вид продукта сельского зеленого туризма, который можно назвать элитарным отдыхом – отдых в сельской местности в хорошо оборудованных домах со всеми услугами и очень высокими ценами. Таких агроусадеб немного, и они размещены, как правило, в хорошо развитых для отдыха районах.

Ценовая политика в сфере сельского зеленого туризма очерчена двумя разными видами агроусадеб, то есть диапазон цен очень колеблется – от 50 до 200-400 грн. Для сельского зеленого туризма характерна сезонность: лето – это сезон для агроусадеб в Крыму и некоторых агроусадеб в Карпатах, зима – сезон для Карпатских агроусадеб. Очень мало агроусадеб разрабатывают услуги для межсезонья, которые могли бы привлекать туристов круглый год [3].

Первые годы становления сельского зеленого туризма были очерчены тем, что этот процесс начали финансировать международные организации-доноры, такие как Фонд развития Карпатского региона, «Евразия», «Возрождение», программа ТАСИС и другие. Их вклад был необходимым толчком для активной деятельности [5].

Реклама и пропаганда сельского зеленого туризма ложится главным образом на Союз содействия развитию сельского зеленого туризма в Украине и основанный ею научно-популярный журнал «Туризм сельский зеленый». Этой всеукраинской неприбыльной организацией ежегодно весной проводятся выставки-ярмарки по сельскому туризму «Украинское село приглашает». Вместе с тем агроусадыбы также представляются на туристических и сельскохозяйственных выставках и ярмарках (хотя это, в основном, только известные агроусадыбы). Рядом с всеукраинским каталогом (на базе журнала «Туризм сельский зеленый») выходят разрозненные и часто скоординированные каталоги по регионам. Требуется усовершенствование рекламы сельского зеленого туризма в Интернете [2].

Органы власти проявляют интерес к развитию сельского зеленого туризма, особенно в регионах, которые традиционно являются туристическими, но четкой программы поддержки и стимулирования развития сельского зеленого

туризма не розроблено. Средства на підтримку саме цього виду діяльності майже не виділяються.

Агроусадьби часто більше зацікавлені в співпраці з недержавними організаціями, які можуть надати їм реальну підтримку і рекламу.

Туристическі оператори (турфирми) мають поки слабкий інтерес к сільському зеленому туризму (криме співпраці з елітними агроусадьбами), поскільки они отримують невеликі комісійні от такої співпраці, а також агроусадьби не мають належної якості послуг, які зацікавили би клієнтів, замовляючих відпочинок у туроператора.

Необхідно відзначити і позитивні моменти розвитку сільського зеленого туризму в Україні. Поки все, сільський зелений туризм створює робочі місця і приносить прибуток сільському населенню, котрому важко заробити іншим способом. Розвиток цього виду туризму спонукає к покращенню благоустрою сільських осад, вулиць, в загальному, сел; стимулює розвиток соціальної інфраструктури.

Висновки

Туризм займає особливе місце в економіці країни, і саме розвиток сільського туризму дозволить зменшити рівень безробіття на ринку праці в Україні, скоротити міграцію робочої сили з сільщини в місто, розвивати соціальну інфраструктуру сіль, покращити благоустрій осад, вулиць і сіль. Разом з цим це дозволить збувати сільськогосподарську продукцію без посередників, відродити, зберігати і розвивати народні ремесла і історико-культурну спадщину, диверсифікувати місцеву аграрну економіку, а також розширити загальний спектр туристических послуг, які сьогодні пропонує Україна.

Література

1. Гловацька, В.В. Сільський зелений туризм: сутність, функції, основні організації: про розвиток зеленого туризму (СЗТ) в Україні [Текст] / В.В. Гловацька // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С.148-155.
2. Заставецький, Т.Б. Туризм як одна з пріоритетних галузей розвитку депресивного аграрного регіону [Текст] / Т.Б. Заставецький // Туризм сільський зелений. – 2007. – № 6. – С. 15-19.
3. Мельниченко, С.В. Розвиток сільського туризму як джерела отримання додаткових доходів особистих селянських господарств в Україні. Бар'єри та можливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [Текст] / С.В. Мельниченко, Г.І. Михайличенко // Матеріали наук.-практ. конф. м. Київ, 14-15 лютого 2005 р. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – С. 250-251.
4. Рутинський, М.Й. Сільський туризм [Текст]: навч. посіб. / М.Й. Рутинський, Ю.В.Зінко. – К.: Знання, 2006. – 271 с.
5. Кудінова, І.П. Перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Текст] / І.П. Кудінова // Науковий вісник НУБіП України. – Вип. 163. – Частина 1. – К., 2011 – С. 51-57.

**ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ПЕРМСКОГО КРАЯ**

*А.Р. Дубовцева, В.А. Петухова, студентки
Научный руководитель – ассистент Л.Р. Сафина
(ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, Пермь, Россия)*

Ключевые слова: государство, малый и средний бизнес, Пермский край.

В данной статье выявлены проблемы предпринимательства. Отражены уровни государственного устройства по отношению к развитию предпринимательства, проанализированы меры краевой поддержки малого предпринимательства Пермского края.

**LEGAL ASPECTS OF PUBLIC ADMINISTRATION BY DEVELOPMENT
OF SMALL BUSINESS OF PERM KRAI**

*A.R. Dubovtseva, V.A. Petukhova, students
Scientific supervisor – assistant L.R. Safina
(FSBEI HE Perm SAA, Perm, Russia)*

Keywords: state, small and medium business, Perm Krai.

In this article business problems are revealed. Levels of a state system in relation to business development are reflected, measures of regional support of small business of Perm Krai are analysed.

Малое предпринимательство – это существенная составляющая цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма. Этот предпринимательский уклад придает рыночной экономике должную гибкость, мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный потенциал, служит серьезным фактором структурной перестройки и обеспечения прорывов по ряду направлений научно-технического прогресса, во многом решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства.

Вот почему становление и развитие малого предпринимательства (конечно, в единстве с крупным бизнесом) представляет собой стратегическую задачу реформационной экономической политики.

Актуальность данной темы определена в первую очередь объективно значительной ролью малого предпринимательства в современной социально ориентированной рыночной экономике.

Проблема определения роли регионов в становлении системы содействия развитию малого бизнеса тесно связана с определением цели, функций, прав и обязанностей федерального, регионального и муниципального уровней государственного устройства в становлении и функционировании предпринима-

тельности. Оптимальность данной конструкции будет достигнута в случае четкого понимания каждым уровнем своего комплекса решаемых задач.

В связи с этим основные проблемы предпринимательства могут быть разделены на политические, экономические и социальные.

К политическим относятся неопределенность стратегических и тактических интересов государства в отношении существования сектора малого предпринимательства, несопряженность в этом секторе действий разных ветвей и органов власти, отсутствие системных механизмов учета интересов предпринимателей при принятии основополагающих властных решений. К экономическим проблемам относятся вопросы несистемного сочетания фискальных и протекционистских механизмов с политикой содействия занятости и развития малых предприятий, недоступность для малого предпринимательства общеэкономической инфраструктуры, отсутствие собственных и низкий уровень использования привлеченных ресурсов.

К социальным проблемам можно отнести негативное отношение общества к предпринимательству, оторванность предпринимателя от основных каналов влияния общества на государство, социальная пассивность самих малых предприятий, неприемлемость для коренных интересов общества и т.п. [1].

Принимая во внимание средства, которыми наиболее эффективно могут быть решены проблемы малого предпринимательства, можно стратифицировать разные уровни государственного устройства по отношению к развитию предпринимательства.

Федеральному центру необходимо заниматься решением политических проблем; определять основы, цели, правовые механизмы, «общие правила игры».

На региональном уровне решают экономические и некоторые социальные проблемы. Именно здесь определяются основные экономические меры, необходимые для развития предпринимательства в регионе, направления приоритетной и селективной политики в отношении малого предпринимательства. На данном уровне происходит закладывание устойчивости в системе поддержки предпринимательства. Гарантом такой устойчивости становится соответствие мер по поддержке малого предпринимательства интересам развития региональной экономики, установление взаимовыгодного сотрудничества различных хозяйствующих субъектов.

Например, государству, крупному предприятию, малому предприятию и обществу в целом выгодно использование пустующего терминала крупного предприятия для создания специализированного складского хозяйства с помощью государственных инвестиций для субъектов малого предпринимательства. Именно на уровне региона должен проводиться отбор финансовых и иных институтов, участвующих в реализации мероприятий развития предпринимательства.

Муниципальный уровень отличается наибольшей приближенностью к предпринимателю в сфере наиболее социально-ориентированных отраслей (обслуживание населения, ремонтно-строительные работы, торговля и т.д.). Поэтому именно здесь могут быть частично решены экономические проблемы развития данных секторов малого предпринимательства. Более того, именно на муниципальном уровне возможно эффективное осуществление некоторых схем

и механизмов инфраструктурного сопровождения предпринимательства, которые потерпели неудачу при их реализации в предыдущий период на более высоком уровне.

Краевой уровень обеспечивает общие меры поддержки субъектов малого предпринимательства в крае и методологическую разработку механизмов поддержки.

Система мер краевой поддержки малого предпринимательства может включать в себя:

- пропаганду малого предпринимательства;
- обучение субъектов малого предпринимательства;
- развитие финансово-кредитных механизмов для малого предпринимательства;
- развитие центров сопровождения предпринимательской деятельности;
- информационное сопровождение малого предпринимательства;
- обеспечение доступа малого предпринимательства к государственным и муниципальным заказам;
- развитие кооперации между крупным бизнесом и малым предпринимательством [2].

На сегодняшний день Пермский край входит в десятку лучших регионов в стране по количеству занятых малым бизнесом, количеству малых и средних предприятий и по обороту предприятий малого и среднего бизнеса.

На начало года в Прикамье было зарегистрировано более 130 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса. Согласно Статрегистру, на 1 ноября 2015 года в регионе было уже более 150 тыс. организаций и индивидуальных предпринимателей – 82229 компаний и 70352 индивидуальных предпринимателя. Большинство организаций находятся в Перми, тогда как индивидуальные предприниматели в равных долях зарегистрированы в краевой столице и за ее пределами [3].

По доле занятых в малом и среднем бизнесе край входит по стране в десятку регионов-лидеров. По обороту продукции предпринимателей в расчете на 100 тысяч населения регион занимает седьмую позицию в России. По динамике инвестиций в основной капитал на малых и средних предприятиях Пермский край – в числе лучших 12 регионов. За счет регионального и федерального бюджетов в 2014 году в средний и малый бизнес Прикамья вложили более 500 млн рублей [4].

В целом показатели, характеризующие развитие малого бизнеса в Пермском крае, соответствуют общей тенденции по РФ, уступая аналогичным показателям наиболее развитых регионов, с которыми традиционно сравнивают экономику края.

Приведенные статистические данные свидетельствуют о том, что малые предприятия вносят определенный вклад в экономику Пермского края, обеспечивают рабочими местами население, приобщают к бизнесу и предпринимательству. Однако несмотря на это, малый бизнес продолжает испытывать серьезные трудности:

- несовершенство нормативно-правовой базы, системы налогообложения и налогового контроля в сфере малого и среднего предпринимательства;

- отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого и среднего предпринимательства;
- неразвитая и неэффективная инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства;
- несовершенство государственной системы поддержки малого и среднего предпринимательства;
- неразвитая система информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- проблемы кадрового обеспечения и подготовки специалистов для малого и среднего предпринимательства.

Многие малые предприятия становятся многопрофильными в силу неустойчивости рынка и нестабильности нормативно-правовой базы. Основная часть малого предпринимательства сосредоточена в краевом центре, а в большинстве районов Пермского края наблюдается слабое развитие малого бизнеса.

Таким образом, развитие малого предпринимательства в Пермском крае – при сохранении существующих тенденций – все более будет отставать от потребностей рыночной экономики, что не позволит реализовать предпринимательский ресурс общества для решения экономических и социальных задач.

Улучшение ситуации будет зависеть от скорости и качества построения новой модели государственной поддержки малого бизнеса.

Целью оптимизации нормативной правовой базы является целенаправленное формирование правового поля, соответствующего уровню современного состояния экономики Пермского края, происходящим социальным изменениям и способствующего развитию малого и среднего предпринимательства в крае.

Мероприятия по совершенствованию нормативной правовой базы должны основываться на анализе действующего федерального законодательства и законодательства Пермского края на предмет его эффективности с позиций развития предпринимательской инициативы и решению проблем, возникающих при применении норм законодательства в сфере малого и среднего предпринимательства.

Совершенствование норм федерального законодательства и законодательства Пермского края, регулирующих хозяйственные отношения и механизмы в сфере малого и среднего предпринимательства, должно осуществляться путем доработки действующих и принятия новых нормативных правовых актов, с учетом особенностей положения субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и Пермском крае.

Литература

1. Голик, Р.И. Актуальные вопросы российского и международного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности [Текст] / Р.И. Голик // Российское предпринимательство. – 2014. – № 9. – С. 36-40.
2. Сайдуллаев, Ф.С. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2014 году [Текст] / Ф.С. Сайдуллаев. – М.: НИСИП, 2014. – 28 с.
3. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс] / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Режим доступа:

http://permstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/permstat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/.

4. Стратегия развития [Электронный ресурс] // Министерство промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края: сайт. – Режим доступа: <http://www.minpromtorg.permkrai.ru/section/show/16501>.

УДК 65.014

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.Р. Журба, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент С.В. Кузьменко
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Наличие структуры – неотъемлемый атрибут всех реально существующих систем, так как именно структура придает им целостность. Категория «структура» означает относительно устойчивые связи, которые существуют между элементами организации. Структура способствует сохранению устойчивого состояния системы. Относительно системы структура является показателем ее организованности. Существует большое количество определений организационной структуры управления производством, и отличаются они по уровню детализации исследуемого предмета.

Организационная структура любой системы связана с достижением ее глобальной цели. Согласно другому определению, организационная структура – это конструкция организации, на основе которой осуществляется управление фирмой. Эта конструкция имеет или формальное, или неформальное выражение и охватывает два аспекта: она охватывает каналы власти и коммуникации между различными административными службами и работниками; информацию, которая передается этими каналами. Организационную структуру управления определяют также как категорию менеджмента, которая отражает организационную сторону отношений управления и составляет единство уровней и звеньев управления в их взаимосвязи. Звено управления – обособленный орган (работник), наделенный функциями управления, правами для их реализации, определенной ответственностью за выполнение функций и использование прав. Уровень управления – совокупность звеньев управления на определенной ступени иерархии управления. Уровни управления, сочетая различные звенья, характеризуют уровень концентрации процесса управления и последовательность подчинения одних звеньев другим сверху вниз.

Чем совершеннее организационная структура управления, тем эффективнее воздействие управления на процесс производства (оказания услуг). Для этого организационная структура должна отвечать определенным требованиям:

- адаптивность (способность организационной структуры приспосабливаться к изменениям, происходящим во внешней среде);
- гибкость, динамизм (способность четко реагировать на изменение спроса, совершенствование технологии производства, появление инноваций);
- адекватность (постоянное соответствие организационной структуры параметрам управляемой системы);

- специализация (функциональная замкнутость структурных подразделений, ограничение и конкретизация сферы деятельности каждого управляющего звена);
- оптимальность (налаживание рациональных связей между уровнями и звеньями управления);
- оперативность (недопущение необратимых изменений в управляемой системе за время принятия решения);
- надежность (гарантированность достоверности передачи информации);
- экономичность (соответствие затрат на содержание органов управления возможностям организации);
- простота (легкость для персонала понимания и приспособления к данной форме управления и участия в реализации целей организации).

В рамках структуры управления протекает управленческий процесс (движение информации и принятие управленческих решений), между участниками которого распределены задачи и функции управления, а значит – права и ответственность за их выполнение. С этих позиций структуру управления можно рассматривать как форму распределения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение намеченной цели менеджмента.

Общая характеристика организационной структуры, которая определяет ее значимость:

- организационная структура фирмы обеспечивает координацию всех функций менеджмента;
- структура организации определяет права и обязанности (полномочия и ответственность) на управленческих уровнях;
- от организационной структуры зависит эффективная деятельность фирмы, ее выживание и процветание;
- структура, принятая в данной конкретной фирме, определяет организационное поведение ее сотрудников, то есть. стиль менеджмента и качество труда коллектива.

Для отображения структурных взаимосвязей основных уровней и подразделений организации, их подчиненности на практике используются схемы организационной структуры управления. Такие схемы являются только скелетом системы управления, поскольку не раскрывают состав и содержание функций, прав и обязанностей должностных лиц.

Теория и практика менеджмента разработали много различных принципов построения структур управления, которые можно свести к следующим основным типам:

- линейная организационная структура;
- линейно-штабная организационная структура;
- функциональная организационная структура;
- линейно-функциональная организационная структура;
- дивизиональная организационная структура;
- матричная организационная структура.

При этом действующая организационная структура не может быть всегда постоянной. Успешно работающие сельскохозяйственные предприятия регулярно

оценивают адекватность своих организационных структур к внутренним и внешним условиям и в случае необходимости меняют или реструктуризируют их.

Реструктуризация или усовершенствование организационной структуры предприятия является делом весьма важным, а потому при их осуществлении, помимо использования отечественного опыта и учета национальной специфики следует опираться на мировой опыт аналогичных предприятий, которые длительное время работают в условиях рыночной экономики.

Литература

1. Бровкова, О.Г. Стратегічний менеджмент [Текст]: навч. посіб. / О.Г. Бровкова – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.
2. Кузнецов, Ю. В. Теория организации [Текст]: учебник для бакалавров / Ю.В. Кузнецов, Е.В. Мелякова. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 365 с.
3. Куценко, О.В. Удосконалення організаційної структури управління підприємством [Текст] / О.В. Куценко // Сучасні тенденції розвитку економічної науки в Україні. – 2010. – № 3.
4. Черваньов, Д.М. Міждисциплінарний словник з менеджменту [Текст]: навчальний посібник [колективне видання] / за ред. Д.М. Черваньов, О.І. Жилінська. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
5. Передерій, Н.О. Стратегічне управління виробничим потенціалом лісогосподарських підприємств [Текст] / Н.О. Передерій, С.В. Кузьменко / Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Полтава: ПДАА, 2015 (специвпуск). – 360 с.

УДК: 330.341.1: 631.115

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИЕЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Н. Зайченко, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент С.В. Кузьменко
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Сложившаяся ситуация на рынке ГСМ и стоимость почвообрабатывающей техники заставляет руководителей сельскохозяйственных предприятий задуматься над целесообразностью использования традиционных технологий по выращиванию продукции растениеводства. Только мероприятия по внедрению новых технических и технологических решений, современных производственных процессов, способных выпускать конкурентоспособную продукцию, позволяют фермерским хозяйствам получить стабильные прибыли не зависимо от погодных условий и дадут возможность обеспечить себе достойное место на рынке отрасли.

Современным предприятиям, которые функционируют в сложной социально-экономической среде, должны постоянно создавать и внедрять разнообразные инновации для обеспечения эффективной деятельности в рыночной экономике. Необходимость инновационной деятельности обусловлена общей закономерностью развития и прогресса индивидуального и общественного вос-

производства. Выход из экономического кризиса любого предприятия невозможен без осуществления инновационной и инвестиционной деятельности, направленной на обновление производства на принципиально новой, конкурентной основе.

Стратегическое управление позволяет спрогнозировать желаемое состояние предприятия и разработать конкретные меры для прохождения пути от будущего к настоящему. Выработанная стратегия организационного развития позволяет улучшить координацию усилий и согласование целей отдельных подразделений для достижения общей цели предприятия. Детальный анализ факторов внешней и внутренней среды, который проводится в процессе формирования стратегии, дает возможность в будущем лучше ориентироваться и приспособляться к изменениям и новым условиям хозяйствования. Наличие инновационной стратегии ускоряет инновационное развитие предприятия, обеспечивая ему преимущества в конкуренции на основе лидерства в технологии, качестве продукции, услуг.

Что касается ведения сельскохозяйственной деятельности фермерских хозяйств, то использование инновационных стратегий и внедрение новых технологий являются важными этапами для дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности продукции. Поскольку основой для осуществления сельскохозяйственной деятельности является земля, то надлежащий уход за почвами является главной задачей фермера.

Благоприятные физические свойства почв, то есть качественное и своевременное их возделывание – одно из необходимых условий проявления почвенного плодородия, получения высоких и устойчивых урожаев сельскохозяйственных культур. Сегодня их значение возрастает в условиях все большего проявления факторов, которые ухудшают физические свойства почв в результате применения многократного возделывания сельскохозяйственной техникой повышенной массы, использования интенсивных технологий. Оптимизация физических свойств на основе приемов и средств механизации особенно актуальна для черноземов, где уровень интенсификации земледелия очень высокий, направленный на создание благоприятных условий для растений структурного состава и плотности в плодородном слое.

Достичь стратегической цели предприятия можно благодаря именно инновационному его развитию. Причем выполнить стратегические задачи с достижением стратегической цели можно лишь с использованием инновационного потенциала предприятия.

Управление инновационной деятельностью охватывает постоянное совершенствование организации производства на базе поиска, отбора, разработки и внедрения инновационных предложений; формирование банка инновационных идей и вариантов их реализации; организацию процесса выявления проблем инновационного развития и их решение, поиска новых идей, и тому подобное.

Таким образом, правильно выбранная стратегия является результатом и в то же время эффективным механизмом стратегического управления, поскольку она мобилизует использование научно-технического, производственно-технологического, финансово-экономического, социального и организационно-

го потенціала підприємства в określених напрямках, що являється основою його конкурентоспособности.

Литература

1. Лазаровия, М.В. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє [Текст]: щорічник. – Випуск 14–15 / за заг. ред. М. В. Лазаровича. – Тернопіль: Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2010. – 340 с.
2. Матюх, С.А. Формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства [Текст] / С.А. Матюх // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2 – С. 206-209.
3. Кузьменко, С.В. Практичне використання енергозберігаючих технологій у сільському господарстві України [Текст] / С.В. Кузьменко, Н.О. Передерій // Науковий вісник НУБіП України. – 2011. – № 168, Частина 1. – С. 75-79.
4. Янковець, Т.М. Обґрунтування взаємозв'язку стратегічного управління й інноваційного розвитку [Текст] / Т.М. Янковець // Проблеми науки. – 2009. – № 6. – С. 26-31.

УДК 311.13

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА НА ОСНОВЕ МОДЕЛЕЙ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ

Е.С. Иванова, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Т.А. Стоянова
(ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, Иваново, Россия)*

Ключевые слова: статистические методы прогнозирования, реализация молока, прогнозы.

Предложено применять метод Бокса-Дженкинса для прогнозирования производственно-экономических показателей реализации молока.

PREDICTION OF PRODUCTION AND ECONOMIC INDICATORS OF DAIRY CATTLE BASED ON TIME SERIES MODELS

E.S. Ivanova, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent T.A. Stoyanova
(FSBEI HE Ivanovo SAA, Ivanovo, Russia)*

Keywords: statistical forecasting methods, milk implementation, forecasts.

It is proposed to apply the Box-Jenkins method for forecasting production and economic indicators of milk sales.

Актуальность темы

Актуальность решения задач прогнозирования в современных условиях достаточно высока. В периоды нестабильности экономики многие предприятия

не успевают реагировать на изменения внешней среды экономики, что приводит к спадам по всем экономическим показателям. Качество прогнозных расчетов может в значительной степени повлиять на принятие того или иного управленческого решения.

Методика

В настоящее время разработана система прогнозов, различающихся временем прогнозирования, степенью вероятности их реализации, способом представления результатов прогноза и др. [1].

Особое место в этой системе занимают статистические прогнозы, которые базируются на статистических данных, характеризующих объект прогнозирования, и предполагают использование статистических различных методов разработки прогнозов.

В середине 90-х годов прошлого века был разработан принципиально новый и достаточно мощный класс алгоритмов для прогнозирования временных рядов. Подход Бокса-Дженкинса является одним из лучших методов, позволяющих нам понять и прогнозировать экономические временные ряды. Достоинство этого метода заключается в возможности построения более точных прогнозов. Однако, данный метод применим для прогнозирования только длинных временных рядов, содержащих более 50 результатов наблюдений [3].

Работа алгоритма заключается в следующем:

1) осуществляется параметрическая идентификация всех возможных структур моделей путем полного перебора параметров:

- взятия разности: $d = 0 \div 2$;

- порядка авторегрессии: $p = 0 \div 3$;

- порядка скользящего среднего: $q = 0 \div 3$;

2) выполняется проверка моделей на адекватность экспериментальным данным (соответствие остаточных временных рядов белому шуму). Если модели, адекватно описывающие процесс, отсутствуют, то расчет завершается на стадии идентификации;

3) из всех построенных моделей выбирается лишь та, у которой при минимуме числа параметров наименьшее расчетное значение χ^2 критерия;

4) осуществляется построение прогноза.

Объектом исследования является сельскохозяйственный производственный кооператив племенной завод «Ленинский путь» Пучежского района Ивановской области. Главным направлением производственной деятельности является молочное скотоводство. Основная выручка формируется за счет реализации молока. Коэффициент специализации показывает, что СПК ПЗ «Ленинский путь» имеет глубокую степень специализации. Это подтверждается высоким удельным весом выручки от реализации молока в структуре товарной продукции, который с годами увеличивается. Доля выручки от реализации молока в 2014 г. составила 78%. Для обеспечения устойчивого развития молочного скотоводства необходимо заранее предвидеть значение основных показателей реализации молока на ближайшие месяцы. Решение этой проблемы возможно через построение краткосрочных прогнозов показателей.

Результаты

Молочное скотоводство отличается тем, что производство и реализация молока осуществляется ежедневно. Динамика производства и реализации молока в течение года может быть проанализирована на основе месячных данных, а также на основе агрегированных квартальных данных. В ходе работы с отчетной информацией предприятия нами был построен многомерный набор данных по трем показателям в виде временных рядов. Учитывая влияние фактора сезонности на производство и реализацию молока, для каждого показателя были рассчитаны индексы сезонности.

Таблица 1 – Показатели реализации молока по кварталам за 5 лет

Квартал	Реализация, ц	Индекс сезонности	Цена реализации, руб.	Индекс сезонности	Выручка-тыс. руб.	Индекс сезонности
1 кв. 2010 г.	3108,12	0,936	13,29	0,962	4093,714	0,901
2 кв. 2010 г.	3545,79	1,068	11,17	0,808	3954,030	0,871
3 кв. 2010 г.	3425,39	1,032	13,74	0,995	4669,592	1,028
4 кв. 2010 г.	3192,06	0,962	17,03	1,233	5436,997	1,197
1 кв. 2011 г.	3165,69	0,897	16,43	1,153	5200,904	1,022
2 кв. 2011 г.	3495,95	0,991	13,98	0,979	4878,901	0,959
3 кв. 2011 г.	3614,63	1,025	12,76	0,894	4936,046	0,970
4 кв. 2011 г.	3829,02	1,085	13,92	0,975	5330,773	1,047
1 кв. 2012 г.	4224,39	1,010	13,49	1,029	5696,499	1,039
2 кв. 2012 г.	4274,61	1,022	12,27	0,936	5248,4	0,958
3 кв. 2012 г.	3957,91	0,946	12,68	0,967	5013,215	0,915
4 кв. 2012 г.	4266,72	1,020	13,96	1,065	5955,783	1,087
1 кв. 2013 г.	4388,84	1,024	14,51	0,896	6367,925	0,957
2 кв. 2013 г.	4441,01	1,036	14,5	0,895	5435,639	0,817
3 кв. 2013 г.	4273,05	0,997	16,45	1,016	7004,821	1,053
4 кв. 2013 г.	4039,44	0,942	19,28	1,191	7780,703	1,170
1 кв. 2014 г.	3925,48	0,887	20,8	1,056	8158,173	0,940
2 кв. 2014 г.	4894,42	1,106	19,7	1,000	9633,144	1,110
3 кв. 2014 г.	4765,55	1,077	18,21	0,924	8678,427	1,000
4 кв. 2014 г.	4108,54	0,929	20,07	1,019	8242,078	0,949

Анализ структуры временных рядов дает нам основание для выбора вида модели временных рядов. Приведенные индексы сезонности позволяют сделать вывод о слабо выраженной сезонности для ряда объемов реализации молока и для ряда цен. Однако все три временных ряда: первые два по факту принимаемых значений, а третий как следствие первых двух, имеют устойчивую тенденцию роста, описываемую линейным трендом.

Для построения прогнозов по методике Бокса-Дженкинса была использована программа, разработанная на кафедре экономики, статистики и информационных технологий Ивановской ГСХА [2].

В работе представлены рассчитанные краткосрочные прогнозы на первые три месяца следующего года по трем показателям – объемам реализации молока, ценам и выручке. На рисунке 1 приведен один из прогнозов – прогноз выручки от реализации молока как результативного показателя.

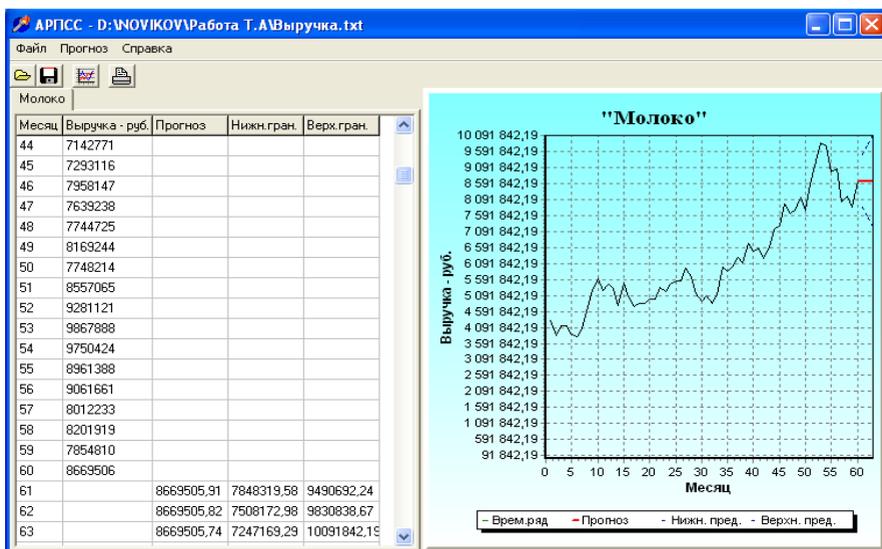


Рисунок 1 – Прогноз выручки от реализации молока

Прогнозируемая выручка на первые три месяца следующего года является практически одинаковой по точечному прогнозу. Интервал прогноза небольшой, что характеризует стабильную ситуацию в отрасли молочного скотоводства предприятия.

Выводы

Прогнозирование в управлении является предпосылкой планирования деятельности организаций и представляет собой выявление и предвидение объективных тенденций, состояний развития организации, а также альтернативных путей этого развития и сроков их осуществления. На практике прогнозирование чаще всего осуществляется путем экспертных оценок специалистов предприятий на основе лишь чисто внешних проявлений процесса, а иногда и просто используются фактические значения показателей за предшествующий прогнозу период времени.

В результате при последующих расчетах такой подход может привести к существенным, заранее не предсказуемым погрешностям, следовательно, и к неправильной будущей стратегии управления предприятием. Поэтому оптимальное прогнозирование невозможно без использования экономико-математических методов, на основании которых можно не только предсказывать поведение временных рядов, но и устанавливать доверительные границы получаемых прогнозов.

Литература

1. Невская, Н.А. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: учебник и практикум для экономического бакалавриата [Текст] / Н.А. Невская. – М.:

Издательство Юрайт, 2015. – 542 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс. – С. 13-28.

2. Новиков, В.С. Программное средство краткосрочного прогнозирования одномерных временных рядов [Текст] / В.С. Новиков, С.Б. Новиков // Вестник научно-промышленного общества. Вып. 4. – М.: Издательство «АЛЕВ-В», 2002. – С. 78-84.

3. Сигел, Эндрю. Практическая бизнес-статистика: пер с англ. [Текст] / Эндрю Сигел. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 1056 с.: ил. – Парал. тит. англ. – С. 771–778.

УДК 330(571.54)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «АГРОТОПВОДСТРОЙ»

А.П. Калашикова, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель Н.С. Тимофеева
(ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА, Улан-Удэ, Россия)*

Ключевые слова: стратегия, человеческие ресурсы, управление.

Проведён анализ кадрового состава на предприятии и выявлены недостатки развития стратегического управления человеческими ресурсами. Предложены необходимые мероприятия для разработки стратегии управления человеческими ресурсами в ОАО «Агротопводстрой».

STRATEGIC HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE OF «AGROTOPVODSTROY»

A.P. Kalashnikova, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, senior teacher N.S. Timofeeva
(FSBEI HE Buryat SAA named by V.R. Filippov, Ulan-Ude, Russia)*

Keywords: strategy, human resources, management.

There are offered necessary activities for the development of strategies of «Agrotopvodstroy».

На современном этапе развития экономической системы одним из важнейших направления является активизация человеческого фактора. Человек всегда представлял собой ключевой и самый ценный ресурс, а в последние десятилетия, особенно в развитых в рыночном отношении странах, наметилась четкая тенденция еще большего увеличения этой ценности. Уровень развития персонала непосредственно влияет на конкурентные возможности фирмы и ее стратегические преимущества. Конкурентоспособное предприятие стремится максимально эффективно использовать возможности своих сотрудников, создавая необходимые условия для наиболее полной отдачи и интенсивного развития их потенциала. Поэтому проблема эффективного использования человеческих ресурсов является наиболее актуальной для предприятия.

Основная цель управления человеческими ресурсами направлена на развитие организационной способности достигать успеха за счет максимального использования потенциала людей.

В настоящее время все большую актуальность приобретает стратегическое управление человеческими ресурсами в сельскохозяйственной отрасли, поскольку существует множество проблем как с обновлением кадров в сельском хозяйстве, так и их сохранением [1].

Стратегическое управление человеческими ресурсами – это метод управления человеческими ресурсами в соответствии с намерениями организации двигаться в том направлении, в котором она хочет.

Существуют следующие модели стратегического управления человеческими ресурсами:

- стратегическое управление человеческими ресурсами, ориентированное на ресурсы;
- управление, ориентированное на высокие показатели работы;
- модель управления, ориентированного на высокий уровень приверженности;
- модель управления, ориентированного на участие [2].

Методика исследования

Цель исследования состояла в изучении системы стратегического управления человеческими ресурсами ОАО «Агротопводстрой». В основе исследования лежит методика диагностики стратегического планирования на предприятии с использованием методов стратегического анализа.

ОАО «Агротопводстрой» находится в с. Мухоршибирь, Мухоршибирского района, Республика Бурятия. Предприятие занимается сельскохозяйственным производством, строительными и мелиоративными работами. Состав и структура трудовых ресурсов ОАО «Агротопводстрой» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Состав и структура трудовых ресурсов

Категории работников	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. к 2012 г.
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	%
По организации – всего	77	100,0	75	100,0	60	100,0	77,9
в том числе: работники с/х производства – всего	48	62,3	60	80	54	90	112,5
в том числе: постоянные	39	50,6	50	66,7	46	76,6	117,9
из них: трактористы-машинисты	21	27,3	31	41,3	27	45	128,6
операторы машинного доения	6	7,8	5	6,7	5	8,3	83,3
скотники КРС	12	15,6	14	18,7	14	23,3	116,7
Служащие	9	11,7	10	13	8	13,4	88,9
Из них: руководители	3	3,9	3	3,9	4	6,7	133,3
Специалисты	6	7,8	7	9,3	4	6,7	66,7
Работники, занятые прочим видом деятельности	17	22,1	15	20	6	10	58,8

Проанализировав таблицу 1, следует отметить, что в течение трех рассматриваемых лет численность работников имеет тенденцию к снижению. В 2014 г. численность работников сельскохозяйственного производства увеличилась на 12,5% по сравнению с 2012 г., но сократилась на 10% по сравнению с 2013 г. Уменьшение произошло в основном за счет сокращения постоянных рабочих: трактористов на 4 человек в 2014 г. В 2013 г. работников данного вида уже нет. Отметим, что так же наблюдается тенденция к сокращению работников, занятых прочим видом деятельности. В 2014 г. уменьшилось на 41,2% по сравнению с 2012 г. В 2014 г. наибольший удельный вес занимают работники сельскохозяйственного производства – 90%; 10%-работники, занятые прочим видом деятельности. Наибольшую долю в структуре трудовых ресурсов в 2014г. по категории «рабочие постоянные» занимают трактористы-машинисты – 45%; далее 23,3% – скотники крупнорогатого скота и операторы машинного доения – 8,3%.

Как показывает анализ, на предприятии работает 60 человек, в том числе: работники сельскохозяйственного производства – 54 человека, 6 человек – работники, занятые прочим видом деятельности.

Отметим, что в настоящее время вся система управления персоналом ОАО «Агротопводстрой» базируется на методах управления, которые включают в себя 3 группы методов: административно-распорядительные, экономические и социально-психологические.

На предприятии ОАО «Агротопводстрой» трудовым ресурсам уделяется незначительное внимание. Основным методом управления является административный метод. На предприятии сменился руководитель. Теперь директором является молодой, неопытный, неквалифицированный работник, что сказывается на его неумении мотивировать сотрудников, руководить ими, организовывать их работу. Так как большая часть сотрудников уже давно работает на данном предприятии, они продолжают выполнять свои обязанности.

Наряду с этим следует отметить недостаточное развитие системы стратегического управления человеческими ресурсами, о чем свидетельствует отсутствие документов, освещающих вопросы стратегического планирования предприятия. В настоящее время в сельскохозяйственных предприятиях руководители не считают необходимым разрабатывать стратегию управления человеческими ресурсами, поскольку это требует дополнительных затрат. Но при этом не учитывают, что все на предприятии зависит от персонала и от того, какая стратегия развития персонала разработана.

Рассмотрим основные направления формирования стратегии эффективного управления человеческими ресурсами на сельскохозяйственном предприятии (таблица 2).

Результаты исследования

Исходя из анализа управления человеческими ресурсами в ОАО «Агротопводстрой», следует отметить следующие необходимые мероприятия для разработки стратегии:

- разработка системы развития кадров – их подготовка, переподготовка;
- определить потребности в подготовке и повышении квалификации работников по профессиям;

Таблица 2 – Основные направления формирования стратегии [3]

Объект воздействия	Направления воздействия	Результат
Управляемая подсистема (производство):	Рациональное использование производственного потенциала Управление затратами	Оптимизация доходов и прибыли Повышение эффективности производства
Управляющая подсистема: Управленческий персонал	Повышение квалификации и деловой активности управленческого персонала Активизация творческой деятельности Формирование тотального менеджмента качества	Безубыточность производства Устойчивость экономического роста Экономичность и повышение производительности управленческого труда
Человеческие ресурсы	Условия эффективной мотивации Формирование организационного поведения (от этапа сбытовой ориентации персонала до маркетинговой)	Удовлетворение личных интересов персонала, обеспечивающих повышение качества жизни и здоровья Повышение производительности труда
Организация	Создание экономических условий развития Социальные гарантии Формирование условий безопасности жизни и здоровья сельского населения	Устойчивость экономического роста Социальная ответственность Преодоление различий между городом и деревней

- формирование численного и качественного состава кадров (система комплектования);
- расширить методы нематериальной мотивации сотрудников;
- определение потребности в кадрах с учетом стратегии развития предприятия, объема производства продукции, услуг;
- усовершенствование методов управления, что будет способствовать повышению мотивации работников.

Выводы

Предложенные мероприятия по совершенствованию стратегического управления человеческими ресурсами в ОАО «Агротопводстрой» позволят улучшить кадровый состав организации, повысить квалификацию персонала и мотивировать сотрудников компании.

Литература

1. Ванчикова, Е.Н. Стратегический анализ агропромышленного комплекса Республики Бурятия [Текст] / Е.Н. Ванчикова, Н.С. Тимофеева // Вестник Бурятской государственной сельскохозяйственной академии им. В.Р. Филиппова. – 2013. – № 1(30). – С. 111-114.
2. Армстронг, М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: пер. с англ. [Текст] / М. Армстронг. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с.

3. Пархомчук, М. А. Стратегия управления человеческими ресурсами организации [Текст] / М.А. Пархомчук // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2010. – № 3.

УДК 659.127:63.008.4(07)

АГРАРНЫЙ КОНСАЛТИНГ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

*Е.А. Кондратьева, магистр
Научный руководитель – к.с.-х.н., доцент Е.А. Локутова
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Рыночные условия развития сельского хозяйства диктуют рост спроса на получение новых знаний. Особенно этот процесс касается незащищенных слоев крестьян, к которым относятся мелкие сельхозпроизводители, фермеры и владельцы личных крестьянских хозяйств. Именно на защиту их интересов направлена политика государства, задачей которой является создание условий для формирования нового сельскохозяйственного товаропроизводителя, вооруженного современными знаниями, что будет способствовать повышению доходности сельскохозяйственного производства и уровня жизни сельского населения в целом.

В 2004 году был принят Закон Украины «О сельскохозяйственной консультационной деятельности», который определяет правовые основы осуществления сельскохозяйственной консультационной деятельности (аграрного консалтинга) в Украине, регулирует отношения в этой сфере и направлен на улучшение благосостояния сельского населения и развитие сельской местности. Принятие этого закона и дальнейшая государственная поддержка развития сельскохозяйственных совещательных служб – это действенный шаг на пути социально-экономического развития села, продовольственной безопасности и экономической независимости страны [2].

Информационно-консультационная деятельность направлена на повышение интеллектуального потенциала сельских общин, на качественные изменения уровня знаний сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения, что значительным образом влияет на рост мотивации производственной и социальной деятельности сельского населения. Аграрный консалтинг в Украине уже стал явлением экономическим и политическим. Сельскохозяйственные консультационные службы созданы в большинстве регионов Украины. Агроконсалтинговые организации различных регионов объединяются с целью налаживания и координации работы в Национальную ассоциацию сельскохозяйственных консультационных служб Украины [6].

Цель статьи заключается в раскрытии роли информационно-консультационного обеспечения сельского населения и сельских общин в процессе развития сельского зеленого туризма в Украине.

Становлению и развитию аграрного консалтинга, распространению знаний и информации в Украине в аграрной сфере посвящены работы таких ученых, как М. Кропивко, Т. Кальная-Дубинюк, Р. Шмидт, Р. Коринец и др. [3, 4].

Вопросы развития сельского туризма исследовали В. Васильев, П. Горюшевский, Ю. Зинько, Т. Кальная-Дубинюк, Е. Локутова и др. [1, 3, 5]. В их работах приводится глубокий анализ истории, особенностей и подходов к организации и развитию сельских территорий, сельского туризма за рубежом и на Украине, акцентируется внимание на необходимость информационно-консультационного обеспечения этого инновационного направления деятельности жителей села. Однако исходя из потребностей современной жизни сельского населения, есть еще много актуальных вопросов, требующих дальнейшего анализа и всестороннего изучения

Как показывает практика, со стороны крестьян, преимущественно владельцев личных крестьянских хозяйств, мелких и средних предприятий, фермеров динамично растет спрос на новые знания и информацию. Особенно это важно для становления и развития новых направлений деятельности в сельской местности, к которым, в первую очередь, можно отнести сельский туризм.

Анализ мирового опыта прогрессивного хозяйствования показывает, что среди многих отраслей экономики по объемам экспорта товаров и услуг первое место принадлежит именно туризму. По данным Всемирной туристической организации, в более 40 странах мира туризм стал основным источником наполнения бюджета, а в 70 странах – одной из трех основных статей дохода в мире. По размерам полученной прибыли сельский зеленый туризм рассматривается как альтернатива сельскому хозяйству. Важной составляющей этого успеха является тот фактор, что развитие инфраструктуры сельского туризма не требует таких значительных капиталовложений, как другие виды туризма и, главное, может осуществляться за счет средств самих крестьян, без дополнительных инвестиций. Кроме этого, основным отличием сельского туризма от классического туризма является то, что туристические услуги могут оказывать лица, не обязательно имеющие специальное туристическое образование (сельскохозяйственные рабочие, фермеры, работники сферы обслуживания, учителя и т.д.).

Учитывая отсутствие капиталовложений на создание новых рабочих мест в сельской местности Украины, на общегосударственном уровне больше внимания стоит уделять тем отраслям, которые не требуют для своего развития больших денежных вложений. Сельский туризм относится именно к таким отраслям.

Сельский зеленый туризм – это специфическая форма отдыха в селе, где владельцы хозяйств предоставляют туристические услуги, используя имеющиеся местные ресурсы. Эта сфера также способствует стимуляции сельского населения к развитию частной инициативы, обеспечению и повышению уровня и качества жизни в сельской местности.

В течение последних 20 лет на Украине активно формируется понимание сельского зеленого туризма как формы отдыха городского населения в селе с широкими возможностями использования природного, материального и культурного потенциала. Основой сельского туризма является сельская семья, которая предоставляет жилье, обеспечивает питанием и знакомит гостей с особенностями своего региона, его аутентичными традициями и ведением различных видов хозяйства.

Положительное влияние сельского туризма на улучшение условий и качества жизни крестьян состоит, прежде всего, в том, что этот вид деятельности

расширяет сферу занятости сельского населения и дает крестьянам дополнительный заработок. При этом доходы поступают от:

- сдачи в аренду помещений для проживания;
- непосредственной реализации собственных сельскохозяйственных продуктов;
- приготовления пищи для гостей из собственноручно выращенных продуктов;
- проката спортивного и рыбацкого инвентаря;
- продажи ремесленных и других изделий;
- знакомства с местными традициями и культурой;
- привлечения туристов к участию в сельскохозяйственных работах (пчеловодство, животноводство, рыбоводство, птицеводство, сенокос, сбор ягод, грибов, лекарственных трав и т.д.);
- организации развлечений (катание на лодке, наблюдение за птицами и т.д.).

Сельский зеленый туризм оказывает положительное влияние на возрождение и развитие местных народных обычаев, промыслов, сохранение памятников историко-культурного наследия. Проявляя интерес к этим ценностям народной культуры, нередко именно жители городов, которые отдыхают в деревне, раскрывают местным жителям настоящую ценность культурных памятников и таким образом помогают их сохранению. Осмотр достопримечательностей, посещение исторических и культурных мест, конные прогулки, пикники, рыбалка, охота и многое другое – все это дополняет сельский отдых, наполняет его особым колоритом. Таким образом, отдых в селе способствует повышению культурно-образовательного уровня сельского населения. Горожане едут в села и хутора пожить совсем другой, отличающейся от городской, жизнью. Это, прежде всего, возвращение к первоистокам. Красота сельских пейзажей, близость рек, озер, лесов, гор, отсутствие стрессов и суеты, здоровое питание благоприятно влияют на человека, укрепляют его и духовно и физически.

Сельский туризм имеет также и познавательный элемент. Туристы ведут сельский образ жизни. Они живут в уютных усадьбах, собирают грибы и ягоды, ходят на охоту и рыбалку, помогают в поле, могут изготавливать горшки из глины, плести изделия из лозы и даже доить корову, также туристы участвуют в народных обрядах и гуляньях.

Агроконсалтинговые услуги способствует развитию сельского туризма в Украине и рекламированию этого актуального для сельской местности вида деятельности. Регулярное проведение семинаров и тренингов для хозяев аграрных усадеб и сельских работников, задействованных в агротуристическом сервисе, разработка пилотных проектов, которые позволят наглядно продемонстрировать пользу от сельского туризма для сельских общин, создание информационно-консультационных центров в крупных городах, которые занимаются сбором и распространением информации о владельцах агроусадьб, привлекательных местах в различных регионах – всё это направления агроконсалтинговой деятельности.

Важной составляющей консультационных мероприятий является рекламирование. Создание страниц в сети интернет – сегодня наиболее распространенный вид рекламы. Также существуют маркетинговые структуры из туристических услуг, а именно: региональные маркетинговые центры по продаже и специализированные туристические фирмы. Реклама услуг и продуктов сель-

ского туризма на специализированных туристических сайтах посвящена различным видам туризма и отдыха. Разработка рекламных материалов должна быть связана с группой потребителей, на которую она рассчитана [3].

Успешное развитие сельского туризма в Украине тесно связано с деятельностью общественных организаций, в частности с ОО «Союз содействия развитию сельского зеленого туризма в Украине», которая была создана в 1996 году. Союзом основаны и действуют областные отделения и ячейки в 20 областях Украины, которые объединяют тысячи владельцев сельский усадеб. Активисты и руководители Союза изучали опыт, проходили стажировки в Венгрии, Польше, Австрии, Греции, Испании, Ирландии, Франции, Германии, Швеции, США и других странах. 90% руководителей областных отделений и ячеек имеют сертификаты Всемирной Туристической Организации и других международных и украинских институтов [7].

Деятельность Союза дополняется значительной информационно-консультационной работой, проводимой совместно с кафедрой аграрного консалтинга и сервиса Национального университета биоресурсов и природопользования Украины. Организация и проведение школ-тренингов, круглых столов, семинаров, конференций, участие в выставочной деятельности, издание необходимой научно-методической литературы в течение 10 лет способствуют распространению знаний и информации в этой сфере.

Выводы

Исходя из вышеизложенного и важности для аграрного сектора Украины дальнейшего успешного развития сельского туризма, первоочередными в сфере аграрного консалтинга можно определить следующие направления:

- создание системы информационно-консультационного обеспечения сферы туризма, в том числе и сельского туризма как составляющей государственной информационной системы;
- организация изучения потребностей рынка услуг сельского туризма в специалистах и урегулирование численности их набора в высшие учебные заведения на основе государственного заказа по целевым направлениям регионов;
- создание в системе учебных заведений различного уровня курсов переподготовки кадров для сферы сельского туризма.

Литература

1. Горішевський, П. Сільський зелений туризм: організація діяльності [Текст]: навч. посіб / П. Горішевський, В. Васильєв, Ю. Зінько, Т. Коберніченко. – Київ: НМЦ «Освіта», 2005. – 128 с.
2. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність»: Науково-практичний коментар / за ред. Р.Я. Корінця. – Львів: НВФ «Українські технології», 2007. – 248 с.
3. Кальна-Дубінюк, Т.П. Основи управління та організації відпочинку в агро-оселях. Інформаційні матеріали до семінару з дорадництва для власників агро-осель. Серія 3. Сільський зелений туризм [Текст] / Т.П. Кальна-Дубінюк, О.А. Локутова, Л.Х. Рибакта ін. // за редакцією В.П. Васильєва. – 2-ге видання. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2015. – 88 с.

4. Кропивко, М. Ф. Основи аграрного консалтингу [Текст] / М.Ф. Кропивко, Т.П. Кальна-Дубінюк, М.Ф. Безкровний, І.М. Криворучко – К.: Освітня книга, 2006. – 224 с.
5. Локутова, О.А. Інформацій [Текст] // О.А. Локутова, В.П. Васильєв // Науковий вісн. Національного аграр. ун-ту. – Вип. 181. – Частина 2. – К., 2013. – С. 217-224.
6. Национальная ассоциация сельскохозяйственных дорадчих служб Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dorada.org.ua.
7. Союз содействия развитию сельского зеленого туризма в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.greentour.com.ua.

УДК 342.4

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА В РОССИИ

*А.И. Кривошаева, В.Ю. Собянина, студентки
Научный руководитель – ассистент Л.Р. Сафина
(ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, Пермь, Россия)*

Ключевые слова: конституция, государство, правовое государство, суверенитет, государственная власть.

Формирование государства с «человеческим лицом» и человека с лояльным правосознанием – важнейшие задачи России. Пока страна находится на пути построения правового государства. В статье рассмотрены проблемы становления правового государства в РФ и проанализировано реальное положение в области создания его основ.

MAIN PROBLEMS IN THE FORMATION OF LEGAL STATE

*A.I. Krivosheeva, V.U. Sobyagina, students
Scientific supervisor – assistant L.R. Safina
(FSBEI HE Perm SAA, Perm, Russia)*

Keywords: constitution, state, constitutional state, sovereignty, state power.

Formation of the state with a "human face" and loyal person with sense of justice - the most important tasks in Russia. While country is on the way of building the constitutional state. The article consider the problems of establishing the constitutional state in Russia and analyze the real situation in the field of its foundations.

Вопрос о становлении правового государства является остро дискуссионным. Актуальность темы заключается в формальном и фактическом существовании государства. Данная проблема приобретает не только внутригосударственный, но и международный уровень.

Принцип правового государства закреплен Российской Конституцией 1993 года. Со дня принятия данной Конституции, 12 декабря 2013 года, испол-

няется 20 лет. Несмотря на это, абсолютное большинство современных ученых до сих пор определяют положение современного российского государства как переходного к тем идеям, что закреплены в ее же Конституции двадцатилетней давности.

Правовое государство не конечный пункт, а непрерывный и долговременный процесс, в развитии которого честная и энергичная воля главы государства, парламента, правительства имеет огромное значение. В ч. 1 ст. 1 Конституции Российская Федерация провозглашена демократическим федеративным правовым государством с республиканской формой правления. Конституция не содержит определения правового государства. Что же касается конституционно-правовой доктрины России, в ней имеется согласие относительно существенных элементов правового государства, однако нормативное содержание этих элементов, их юридическая, а нередко и политическая природа объясняются неоднозначно, и поэтому целостная картина правовой государственности в Российской Федерации выглядит по-разному в зависимости от исходных посылок исследователей. Во многом это связано с тем, что понятие правового государства в России интерпретируется в отрыве от Конституции. Напротив, сама Конституция нередко интерпретируется сквозь призму априорных теоретических представлений о правовом государстве, сложившихся до или вне Конституции, и в случае несоответствия между ними корректируется не доктрина, под сомнение ставится «конституционность» самой Конституции. Между тем объяснение правовой государственности в России должно базироваться не на абстрактных представлениях, сложившихся вне Конституции, а на ее воплощении в Основном Законе и практике реализации принципов правового государства в деятельности законодательной, исполнительной и судебной власти [1].

В государстве, основанном не на законности и праве, личность, общество и народ противопоставлены государству как политическому аппарату власти, отчуждены от него [4]. Правовое же государство – это демократическое государство, в котором обеспечиваются права и свободы, участие народа в осуществлении власти (непосредственно или через представителей). Это предполагает высокий уровень правовой и политической культуры, развитое гражданское общество. В правовом государстве обеспечивается возможность в рамках закона отстаивать и пропагандировать свои взгляды и убеждения, что находит свое выражение, в частности, в формировании и функционировании политических партий, общественных объединений, в политическом плюрализме, в свободе прессы и т.п. [2].

Основными признаками правового государства являются:

- 1) верховенство закона во всех сферах жизни общества;
- 2) деятельность органов правового государства, которая базируется на принципе разделения властей на законодательную, исполнительную и судебную;
- 3) взаимная ответственность личности и государства;
- 4) реальность прав и свобод гражданина, их правовая и социальная защищенность;
- 5) политический и идеологический плюрализм, заключающийся в свободном функционировании различных партий, организаций, объединений, действующих в рамках Конституции, наличие различных идеологических концепций, течений, взглядов;

б) стабильность законности и правопорядка в обществе [1].

Для того чтобы понять истинные проблемы построения правового государства в России, необходимо сопоставить существующие реальные факты и текущую ситуацию с теоретическими основами правового государства.

Статьей первой Конституции РФ Россия провозглашена правовым государством, идея господства права выражается в гл. 1 Конституции РФ в том, что государство не создает, не дарует людям их права, а только признает их, соблюдает и защищает их носителя – человека, его права и свободы как высшую ценность [4]. Государство, становясь правовым, превращается из аппарата властвования в социальную службу для человека и общества, выражает их волю и действует под их контролем.

Провозглашение прав и свобод человека высшей ценностью российского государства – важное новшество в конституционном праве. Ранее на первое место ставились государственные интересы.

Особое внимание следует уделить полномочиям Президента РФ. Основываясь на конституционных нормах о полномочиях Президента, можно сказать, что глава государства выполняет функции исполнительной власти. Сегодня же в России Президент, реализуя свои конституционные полномочия во внешней и внутренней политике, является связующим звеном между ветвями власти, и все же в наличии столь широких полномочий ряд граждан и политиков усматривают потенциальную возможность узурпации власти Президентом и возможности прерывающего поправа принципа разделения властей [4].

Также правовое государство должно иметь развитую экономику. За последнее время наблюдается спад экономики России. В январе 2016 года ВВП России сократился на 3,7% по сравнению с январем прошлого года. Объем экономики составляет 80,4 триллиона рублей. Индекс промышленного производства упал на 2,7%, оборот розничной торговли – на 7,3%, объем внешней торговли – на 27, % [5]. Только сельское хозяйство и грузооборот транспорта увеличились на 2,5% и на 0,9 % соответственно.

Поэтому для России важно не упустить время и суметь воспользоваться мировой нестабильностью, активно осваивать рынки сбыта отечественной сельскохозяйственной продукции, чтобы обеспечить продовольственную безопасность страны. По итогам 2015 года прирост производства продукции сельского хозяйства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 3,0 %. Также зафиксирован рост производства мяса и субпродуктов убойных животных на 13,0 %, сыров и сырных продуктов – на 17,1 %.

Другая глобальная проблема – это коррупция и криминальный беспредел творящийся в политической, экономической, общественной жизни России. Правовое государство, провозглашенное Конституцией России, предполагает равенство всех граждан перед законом, будь то государственный чиновник, предприниматель, хозяйственный руководитель все они должны отвечать за содеянные правонарушения перед законом. Пока закон в России действует избирательно, мы никогда не построим правовое государство [4].

Идеи правового государства можно реализовать, лишь, проходя через определенные этапы. Важно при этом использовать и опыт других стран в области осуществления правовых реформ, не забывая и о национальных особенностях и интересах. Однако нельзя и медлить. Россия слишком многое потеряла и

теряет, не имея правового государства. И хотя современному российскому обществу еще далеко до достижения идеалов правового государства, не двигаться в этом направлении нельзя.

Преодолевая различные трудности и препятствия, Россия найдет свой образ правового государства, который будет соответствовать ее истории, традициям и культуре и позволит создать подлинно свободное демократическое общество в нашей стране [3].

Литература

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст]: принята всенар. голосованием 12.12.1993 г. / Российская Федерация. Конституция (1993). – М.: АСТ : Астрель, 2007. – 63 с.
2. Мелехин, А.В. Теория государства и права: учебник [Текст] / А.В. Малехин. – М.: Маркет ДС, 2012. – 640 с.
3. Зверева, И.П. Проблемы становления правового государства в России [Текст] / И.П. Зверева // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1/2(17/18).
4. Махрова, Е.И. О проблемах построения правового государства в России [Текст] / Е.И. Махрова // ВЕСТНИК ОГУ. – 2013. – № 3(152). – С. 134-139.
5. ВВП России упал за год на 3,7 процента [Электронный ресурс] // Lenta.ru. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/03/02/gpdfall/>.

УДК 636.2.085/.087

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КОРМОВОЙ БАЗЫ ДЛЯ КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА

И.С. Кудрявцева, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Л.Н. Иванихина
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: кормовая база, рацион кормления КРС, дробильное оборудование.

В статье разработаны предложения и даны рекомендации по повышению эффективности организации кормовой базы в сельскохозяйственной организации.

IMPROVEMENT OF FEED BASE FOR CATTLE

I.S. Kudryavtseva, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent L.N. Ivanihina
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: feed base, cattle feeding ration, crushing equipment.

In the article, suggestions and recommendations for improving the organization of feed base in agricultural organizations.

Для обеспечения положительной динамики эффективности сельскохозяйственного производства необходимо постоянное соблюдение пропорциональности в развитии животноводства и растениеводства, связующим элементом которых является кормовая база. Рационально организованная, прочная и устойчивая кормовая база – решающее условие неуклонного увеличения производства продукции животноводства и повышения его эффективности. От уровня организации кормопроизводства, обеспеченности скота кормами и эффективности их использования зависит объем производства животноводческой продукции, ее себестоимость, прибыль от реализации животноводческой продукции и ряд других экономических показателей.

Под кормовой базой животноводства понимают размеры и состав источников поступления кормов, их объем, ассортимент и качество. Кормовая база должна обеспечивать полное удовлетворение потребностей животных в высококачественных и недорогих кормах и производство требуемого количества продукции. Организация кормовой базы включает процессы производства, заготовки, хранения и использования кормов.

К кормовой базе предъявляются определенные организационные требования, то есть она должна обеспечить:

- полное и бесперебойное снабжение животноводства разнообразными и полноценными дешевыми кормами в течение года;
- оптимальное соотношение в рационах кормовых единиц, переваримого протеина, минеральных веществ и микроэлементов;
- рациональное использование сельскохозяйственных угодий для максимального производства кормов;
- производство максимального количества кормов с единицы земельной площади при наименьших затратах труда и средств.

Целью нашего исследования является совершенствование организации кормовой базы для крупного рогатого скота. Основные задачи исследования – проанализировать современное состояние кормовой базы и разработать предложения по совершенствованию организации кормовой базы для конкретного сельскохозяйственного предприятия. Объектом исследования является ООО «Меленковский» Ярославского муниципального района Ярославской области.

Основное направление деятельности ООО «Меленковский» в растениеводстве – производство кормов, а именно силоса, сенажа и сена. Посевы однолетних и многолетних трав занимают 79% от всех посевных площадей. Урожайность кормовых культур по годам стабильна и составляет у однолетних трав до 115 ц/га, у многолетних – до 203 ц/га.

Для заготовки, уборки и раздачи кормов используется современная мощная техника: косилка Таагур с семиметровым захватом, трактор Massey Ferguson, комбайн Jaguar-840, кормосмеситель De-Laval и др.

Качество кормов на предприятии неплохое, из года в год улучшается. В основном заготавливают силос 1 класса и 2 класса. На долю силоса 1 класса приходится 35%, второго – 65%. Сено в основном заготавливают 2 класса, порядка 350 тонн. На одну корову расходуется 52,3 ц кормовых единиц.

Для повышения эффективности кормовой базы предлагается следующее: совершенствовать рацион кормления коров и приобрести комбикормовую дробилку ДМ-8.

Проведенный анализ обеспеченности кормами молочного скота в ООО «Меленковский» позволил нам выявить некоторую несбалансированность кормового рациона животных в хозяйстве. Для повышения продуктивности коров мы предложили ввести в рацион новые виды кормов, а именно кукурузный силос и зерносенаж (таблица 1).

Таблица 1 – Объем и стоимость проектного рациона для дойного стада

Вид корма	Суточная дача, кг	Количество дней в периоде	Итого на 1 гол., кг	Итого на 1 гол., к.ед.	Стоимость к.ед., руб.	Стоимость к.ед. для всего поголовья, тыс. руб.	Итого кормов на все поголовье, ц
Сено	3	210	630	208,9	2297,9	1723,4	4725
Зерносенаж	12	210	2520	1512	16632	12474	18900
Силос кукурузный	20	210	4200	756	8316	6237,0	31500
Зерно ячменя	3,2	365	1168	1319,8	14517,8	10888,4	8760
Комбикорм	3,3	365	1204,5	1084,1	11925,1	8943,8	9033,8
Зеленые корма	35	155	5425	1085	11935	8951,3	40687,5
Итого	-	-	15147,5	5965,8	65623,8	49217,9	113606,3

Таким образом, для дойного стада ООО «Меленковский» в размере 750 голов на год необходимо 473 т сена, 1890 т зерносенажа, 3150 т кукурузного силоса, 876 т зерна ячменя, 4069 т зеленой массы, 903,4 т комбикорма. Уровень кормления на 1 голову в год составит 59,7 ц.к.ед. при продуктивности 6500 кг. Рассчитанный рацион удовлетворяет необходимому количеству кормовых единиц и является сбалансированным, т.к. доля сочных и зеленых кормов составит 31%, доля грубых – 29 %, концентрированных – 40%. Кормовой рацион составлен на основе имеющихся в хозяйстве кормов, а также с учетом введения новые виды кормов – кукурузного силоса и зерносенажа.

Для снижения себестоимости производства концентрированных кормов предлагается внедрение новой менее энергоемкой дробилки ДМ-8 с мощностью 25 кВт/ч и производительностью 5-6 т/ч, вместо старой дробилки ДДМ с мощностью 33,7 кВт/ч и производительностью 4 т/ч.

Таблица 2 – Затраты на использование дробильного оборудования

Статьи затрат, тыс. руб.	Старая дробилка ДДМ	Новая дробилка ДМ-8	Отклонение
Электроэнергия	348,40	172,40	-176,00
Амортизация	0,00	64,00	+64,00
Затраты на текущий ремонт	66,00	21,36	-44,64
Заработная плата	416,72	277,93	-138,79
Итого эксплуатационных затрат в год	831,12	535,69	-295,43
в т.ч. на 1 т зерна, руб.	94,4	60,87	-33,53

На предприятии имеется зерновая дробилка старого образца, но на данный момент уровень ее износа очень высок и, следовательно, она не является эффективной и не используется на предприятии, поэтому ее нужно заменить. Покупка такого оборудования позволит предприятию сэкономить почти 300 тысяч рублей в год (таблица 2).

Выводы

В данной работе предложены мероприятия и просчитана их эффективность:

- увеличение объема производства молока за счет изменения кормового рациона, а именно введения в рацион кукурузного силоса и зерносенажа;
- закупка и использование более современной зерновой дробилки ДМ-8 с мощностью 25 кВт/ч.

Литература

1. Парахин, Н.В. Кормопроизводство [Текст] / Н.В. Парахин, И.В. Горбачев, Н.Н. Лазарев. – М.: Бибком; Транслог, 2014. – 384 с.

УДК 658.821

РОЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*О.В. Лазарищак, студентка
Научный руководитель – к.э.н., доцент О.П. Гозула
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

В современных условиях любая организация должна учитывать экономические, технические, политические факторы, влияющие на ее деятельность в непосредственной связи с внешней средой. Проблема повышения уровня эффективности использования ресурсов предприятиями неразрывно связана с привлечением своевременной, детализированной, прозрачной и достоверной информации в режиме реального времени. Ключевая роль при этом принадлежит правильному и обоснованному использованию коммуникаций, налаживанию коммуникационного процесса между всеми участниками производственно-хозяйственной деятельности. Внутренние коммуникации предприятия превращаются в один из важнейших элементов деятельности и факторов мотивации персонала, что в результате существенно отражается на обеспечении конкурентоспособности.

Важные вопросы налаживания и развития коммуникаций в управлении предприятием, общие модели коммуникационного процесса очерчены в трудах Б. Адамса, М. Виноградского, А. Войчака, Л. Дмитриченко, Т. Дридзе, Е. Кассирера, Н. Куденко, Т. Лукьянец, И. Решетниковой, Т. Ткаченка, М. Туриянской, А. Холода, А. Хмеленко, Ф. Хмиля и других. Учитывая научные наработки по данной проблематике, следует заметить, что в исследованиях развития коммуникаций в управлении предприятием пока нет комплексного подхода, недостаточное внимание уделяется внутренним коммуникациям как фактору мотивации персонала.

Коммуникация и информация имеют чрезвычайно важное значение в жизни общества. Особое значение они приобретают в обществе, которое глобализируется. Последнее характеризуется революционным развитием информационно-коммуникационных технологий, которые используются на всех уровнях, во всех сферах, отраслях, территориальных и временных пространствах управления [3].

В процессе специализации управленческого труда коммуникация выделилась в относительно самостоятельный вид деятельности, который во всем мире успешно развивается. Коммуникации задают темпы роста уровня жизни во многих странах и являются одним из критериев, который позволяет обеспечить эффективность деятельности предприятия. В Украине коммуникация пока еще не приобрела должного значения фактора создания стоимости и конкурентоспособности в деятельности предприятий, что приводит как к интеллектуальным, так и к материальным потерям. Вместе с тем много современных факторов повышения эффективности развития социально-экономических систем связаны или даже полностью основаны на коммуникационном менеджменте.

В системе управления организации налаженный коммуникационный менеджмент может выполнять ряд важных задач, от реализации которых зависит ее нормальное функционирование и развитие. А именно, формирование корпоративной общности коллектива и создание соответствующей мотивации сотрудников; поддержка и развитие корпоративной культуры; информационная поддержка управленческих решений; коммуникационное управление организационными изменениями, уменьшение сопротивления изменениям; выявление коммуникационных и управленческих проблем компании, способствование предупреждению конфликтов в коллективе [6, с. 8].

Исследования показывают, что у большинства людей процессы коммуникации занимают до 70 % времени, а руководитель предприятия тратит на коммуникации 50-90 % своего продуктивного времени.

Коммуникации – это всепроникающий и сложный процесс, который включает людей, которые разговаривают во время личного общения или в группах на собраниях, ведут разговор по телефону или читают и составляют служебные записки, письма и отчеты. Таким образом, коммуникация рассматривается как общение с помощью слов, букв, символов, жестов и как способ, с помощью которого выражается отношение одного работника к знаниям и пониманиям другого, достигается доверие, восприятие взглядов и тому подобное [4].

Коммуникация является средством, с помощью которого в единое целое объединяется организованная деятельность. Ее также можно рассматривать как средство, с помощью которого социальные и энергетические вклады вводятся в социальные системы. Коммуникация является средством, с помощью которого модифицируется поведение, осуществляются изменения, информация приобретает эффективность, реализуются цели.

Характерными чертами эффективной коммуникации является общий предмет общения, равноправие позиций всех участников коммуникационного процесса. Любое общение – это речевое воздействие на поведение собеседника.

Без коммуникации невозможно управление, потому что оно, с одной стороны, опирается на существующие и сложившиеся виды коммуникации, с другой – формирует те, которые облегчают как совместную деятельность, так и са-

мо управление. Хотя коммуникация имеет широкое применение во всех областях управления, она особенно важна для реализации функции руководства и лидерства. Именно потому, что обмен информацией встроен во все основные виды управленческой деятельности, можно назвать коммуникации связующим процессом, с помощью которого руководитель исполняет свои роли и основные функции, с тем, чтобы сформулировать цели организации и достичь их. Качество обмена информацией может прямо влиять на степень реализации целей. Это означает, что для успеха индивида и организаций необходимы эффективные коммуникации [5].

Система коммуникаций любого предприятия включает две составляющие: социально-экономическую (квалификация персонала, его психологические особенности и социальные взаимодействия) и технологическую (аппаратное и программное обеспечение, сети, каналы связи), которые одинаково важны для функционирования предприятия.

Система коммуникаций предприятия должна обеспечивать достаточный информационный обмен между его внутренними функциональными составляющими и с внешней средой. Эффективная работа системы коммуникаций требует надлежащих входных ресурсов, технологий и управленческих взаимодействий. От этого существенно зависит эффективность менеджмента предприятия и результат его деятельности.

Необходимым условием для существования организации является координация деятельности сотрудников для достижения поставленных целей, что требует правильной организации системы принятия, передачи и переработки информации. Чтобы управление было эффективным на всех этапах, необходима развитая система коммуникаций, обеспечивающая синхронность и точность понимания передаваемого.

Исследования показывают, что именно коммуникация играет решающую роль в построении системы мотивации сотрудников. С одной стороны, благодаря коммуникации выявляются потребности сотрудников, с другой – каналы коммуникации обеспечивают распространение мотивационной информации. Происходит круговорот символической информации между руководителями и подчиненными, отдельными субъектами властных отношений. Успешное функционирование организации, формирование и существование организационной культуры, усвоение и популяризация корпоративных идей и ценностей невозможны без отлаженного процесса коммуникаций, что создает благоприятные условия для раскрытия профессиональных и деловых качеств сотрудников, способствует развитию их творческого потенциала для создания дополнительных ценностей и получения результата.

Выводы

Система внутренних коммуникаций синтезирует теорию управления, теорию организации, теорию психологии управления, теории коммуникаций. Недостатки, некомпетентные или малоэффективные действия в одной из сфер приведут к возникновению ошибок в других сферах. Современное экономическое развитие, последние научные достижения в области управления и значительное количество информационных каналов и ресурсов, которые предлагает настоящее, побуждают к поиску наиболее эффективных форм коммуникацион-

ного взаимодействия, постоянного совершенствования уже существующих коммуникаций, а также выработке качественно новых научных методик и конструктивных подходов по развитию внутренних коммуникаций.

Таким образом, в условиях современного производства для обеспечения его эффективности и нового качественного роста в окружении, которое постоянно меняется, коммуникация превращается в стратегический ресурс и объект управления.

Литература

1. Адамс, Б. Эффективное управление персоналом [Текст] / Б. Адамс. – М.: АСТ: Астрель, 2008. – 352 с.
2. Дмитриченко, Л.И. Корпорация в системе общественного производства [Текст]: монография / Л.И. Дмитриченко, Т.С. Чунихина, Л.А. Дмитриченко, А.Н. Химченко. – Донецк: ООО «Східний видавничий дім», 2010. – 220 с.
3. Орлова, Т.М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами [Текст] / Т.М. Орлова. – М.: Изд-во РАГС, 2002. – 394 с.
4. Осовська, Г.В. Основи менеджменту [Текст]: навчальний посібник/ Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.
5. Палеха, Ю.І. Культура управління та підприємництва [Текст]: навчально-методичний посібник / Ю.І. Палеха, В.О. Кудін. – К.: МАУП, 1998. – 96 с.
6. Федотова, М.Г. Коммуникационный менеджмент [Текст]: учеб. пособие / М.Г. Федотова – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2006. – 76 с.

УДК 658.168.5

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

*Я.Я. Медушовская, магистр
Научный руководитель – к.э.н., доцент Н.А. Передерий
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Рыночные преобразования в экономике Украины осуществляются под влиянием многих факторов, которые обуславливают неопределенность характеристик будущего состояния внешней и внутренней среды для отдельного предприятия. Стабильное долгосрочное развитие организации возможно лишь при условии определения четких долгосрочных целей и разработки конкретных путей их достижения. В связи с этим предприятия всех форм собственности и хозяйствования могут обеспечить перспективу своего существования только на основе создания результативной системы управления стратегическим развитием.

Следовательно, рассматривая развитие как общенаучную категорию, можем сказать, что оно представляет собой процесс изменения состояния системы во времени и пространстве, приводящий к формированию новых качественных и количественных параметров.

Организация – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или целей. Главное в организации состоит не в наборе, количества и качества элементов, которые ее составляют, а

в их взаимосвязях, взаимодействиях. Организация является системой, в которую входят управляющая и управляемая подсистемы, между которыми существует прямая и обратная связь. Выделяют следующие основные черты организации: общая цель или миссия; разделение труда; координация усилий; иерархия полномочий и власти [3].

Установлено, что организационное развитие – это долгосрочная работа в организации по совершенствованию процессов решения проблем и обновления. Такое развитие является стратегическим путем, с одной стороны, рост общей эффективности организации, а с другой – повышение чувства удовлетворенности и улучшение условий труда сотрудников [2].

Сущность стратегического развития предприятия заключается в подготовке имеющихся ресурсов к возможностям, которые открываются в будущем путем применения развернутого стратегического анализа и разработки стратегических планов для достижения поставленных целей и получения устойчивых преимуществ над конкурентами, путем своевременной реакции и быстрой адаптации к непредсказуемым изменениям окружающей среды и выработка продукции, которая будет признана потребителем [1].

Деятельность и развитие организации зависит от различных факторов. Факторы влияния на организацию – это движущие силы, которые влияют на производственно-хозяйственную деятельность организации и обеспечивают определенный уровень полученных результатов, они тесно связаны между собой и делятся на факторы влияния внешней и внутренней среды.

При исследовании проблем управления развитием организационных формирований современные ученые выделяют широкий спектр методологических подходов: маркетинговый, поведенческий, интеграционный, проектно-программный, комплексный, сценарный, функциональный, системный, кумулятивный и др. Для построения непротиворечивого методического подхода развития предприятия необходимо объединять отдельные составляющие теоретических концепций. Поэтому с учетом этого выбор конкретного подхода к управлению развитием организации имеет, как правило, субъективный характер и определяется целью и целевыми установками организации и особенностями управления.

Мы обнаружили, что для предприятия, функционирующего в конкурентной среде, конкурентные преимущества могут быть достигнуты на основе экономических, технических, организационных, инновационных и информационных аспектов, формирующих систему его стратегического развития. Также нами установлено, что все модели развития организационных формирований связаны с жизненным циклом организации, то есть, каждая фаза жизненного цикла организации является определенной стадией развития организационного формирования.

Для отечественного аграрного сектора характерно применение групп показателей использования материальных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов, загрузки оборудования и эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Зато в рыночной экономике информационным источником для принятия управленческих решений является не только показатели общей внутрипроизводственной отчетности, но и особенности сотрудничества с рынком. То есть в число таких целевых показателей кроме экономических (рентабельность, прибыльность и т.д.), должны входить и такие показатели, как удовлетворение потребностей и ожиданий потребителей, совершенствование системы

корпоративного управления, мотивации персонала предприятия, улучшение бизнес-процесса, удовлетворение потребностей и интересов акционеров и т.д.

В научной литературе используется большое количество методов оценки субъектов хозяйствования, определение их сильных и слабых сторон, а также других аспектов, связанных с их деятельностью и развитием. Наиболее важными и распространёнными методами, которые используются, являются: ABC-XYZ-анализ; SWOT-анализ; PEST-анализ; PIMS-анализ; SPACE-анализ; GAP-анализ; метод LOTS; матрица «Boston Consulting Group»; матрица McKinsey; матрица конкуренции Портера.

Анализируя теоретические взгляды по методике оценки системы управления стратегическим развитием организационных формирований, стоит отметить следующее, что единой методики оценки данной категории не существует. Они отличаются между собой по критериям оценки, сферам применения и методам исследования. На практике к этой категории исследования подходят комплексно. То есть, необходимо рассматривать показатели его деятельности, определить интегральный показатель стратегического развития предприятия, включая следующие коэффициенты: устойчивого экономического роста; социального развития; экологического развития.

Поэтому управление стратегическим развитием в настоящее время базируется на разных подходах к определению данной категории, а также большом количестве методов ее оценки, которые будут наиболее эффективными при их компоновке. Также стратегическое развитие организации зависит от наличия у нее стратегического потенциала, включая технические, кадровые, финансовые, операционные, технологические, пространственные и информационные ресурсы.

Литература

1. Кендюхова, О.В. Теорія і практика управління економічним розвитком підприємства [Текст]: монографія. У 2 т. / О.В. Кендюхова. – Донецьк: ДНУВЗ «ДонНТУ», 2013. – Т.1 – 344 с.
2. Хміль, Ф.І. Основи менеджменту [Текст]: підруч. / Ф.І. Хміль. – К.: Академ-видав, 2003. – 608 с.
3. Кузьменко, С.В. Моделі оцінки ефективності програмно-цільового управління в аграрних підприємствах [Текст] / С.В. Кузьменко, Н.О. Передерій // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону, 2011. – Вип. 7 (1) – С. 170-175.

УДК: 330:631.1

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

А.С. Мельник, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент И.П. Кудинова
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Современный этап развития экономики характеризуется постепенным истощением природных ресурсов, быстрым ростом населения планеты, усилением

ем конкуренции в сфере бизнеса. Поэтому наличие объективной информации и умение ее эффективно использовать, признано сегодня наиболее важным фактором успеха вообще и в аграрном секторе в частности.

Значительная роль информации в экономических и общественных процессах, бурное развитие новых высокоэффективных информационных технологий и их значительное влияние на организацию производственных процессов стимулировало появление и развитие нового направления деятельности – информационно-консультационной. Именно поэтому, по нашему мнению, вопросы организации информационно-консультационного обеспечения сельского хозяйства в Украине на сегодня являются весьма актуальными.

Анализ информационно-консультационного обеспечения агропромышленного производства находится постоянно в поле зрения ученых и исследуется в работах В.Г. Андрийчука, А.А. Биттера, А.А. Бугуцкого, П.И. Гайдуцкого, М.Я. Демьяненко, Ю.Я. Лузана, Т.П. Кальной-Дубынюк, И.П. Кудиновой и многих других. Вместе с тем не все аспекты этой проблемы всесторонне исследованы.

Деятельность информационно-консультационной службы базируется на ряде принципов, сформулированных исходя из специфики задач, стоящих перед ней. Служба стремится действовать в интересах сельских товаропроизводителей в той мере, в какой они не противоречат общественным интересам, и призвана обеспечивать эффективное взаимодействие всех организаций, ведомств (предприятий), которые влияют на развитие аграрного сектора, с целью решения проблем сельских товаропроизводителей. Отношения с сельскими товаропроизводителями строятся исключительно на основе доверия и партнерства. Сотрудники службы не имеют права заниматься деятельностью, позволяющей влиять на принятие экономических решений сельскими товаропроизводителями способами, отличными от обучения и убеждения (например, распределением материальных и финансовых ресурсов, рекламой), выполнять функции государственного контроля и инспектирования. Учитывая специфику деятельности службы и цели, которые стоят перед ней, ее сотрудники строят свою работу с учетом географических, природно-климатических, экономических, социальных, культурных и других особенностей территории, на которой функционирует служба, ориентируясь на потребности ее потенциальных и реальных клиентов [3].

Успешный процесс обучения сельскохозяйственных товаропроизводителей требует глубокого понимания их положения и образа мышления. Причем для специалистов службы информационного обслуживания недостаточно знаний только о научно-технических достижениях и передовом опыте. Необходимо, чтобы они искали новые творческие способы применения этих достижений в каждой конкретной ситуации, используя опыт товаропроизводителей. Также нужны хорошие знания местных рынков и тенденций их изменения. Таким образом, хороший специалист службы информационного обслуживания должен быть обучен не только технологии сельскохозяйственного производства, но также и экономике, и преподаванию, и общению.

Организационно-экономические особенности информационно-консультационной службы напрямую зависят от специфики сельского хозяйства. Но независимо от этих особенностей, все сельскохозяйственные товаропроизводители нуждаются в пополнении знаний по ведению производства, причем тем

больше, чем острее конкурентная среда. В связи с этим основным положением, раскрывающим сущность информационно-консультационной деятельности, является работа по предоставлению сельскохозяйственным товаропроизводителям информационно-консультационных услуг. Причем исторически сам процесс предоставления таких услуг в организационном плане постоянно меняется, так как в нем участвуют самые разнообразные организации, предприятия, группы специалистов и отдельные физические лица.

В организационном плане информационно-консультационная служба объединяет четыре основные подсистемы: информационную, инновационную, консультационную и образовательную.

Информационная. Представляет собой открытую структуру общего доступа и носит информационно-справочный характер с пополнением баз данных информационными ресурсами, поставляемых научными и образовательными организациями, органами управления, рыночными и другими структурами АПК.

Инновационная. Включает в первую очередь научные организации, а также другие структуры, обеспечивающие создание инноваций и оказывающие содействие сельскохозяйственным товаропроизводителям в их освоении. Эта подсистема предусматривает осуществление единой инновационной политики в АПК, формирование банка инновационных разработок, формирование внебюджетных фондов развития инновационной деятельности, ускорение процесса освоения инновационных разработок в производстве, поиск и привлечение инвесторов для реализации инновационных проектов.

Консультационная. Наибольшая подсистема, которая включает структуры агропромышленного комплекса, являющегося объектом консультационного обслуживания по вопросам управления и организации производства, освоения инновационных разработок и передового производственного опыта, экономики производства, налогообложения, бизнес-планирования, маркетинга и др. С целью завершения формирования этой подсистемы необходимо проведение комплекса мероприятий по созданию рынка консультационных услуг, разработке механизмов и инструментов взаимодействия субъектов информационно-консультационной деятельности на всех уровнях.

Образовательная. Включает аграрные учебные заведения всех уровней, систему дополнительного профессионального образования, центры обучения кадров, обеспечивающих подготовку и повышение квалификации сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности, работников органов управления АПК и других хозяйствующих субъектов. В основе развития этой подсистемы должен лежать принцип: чем выше уровень знаний, тем больше интерес к инновациям и информации.

Экономическая сущность информационно-консультационной службы заключается, прежде всего, в улучшении производственных и экономических показателей работы сельскохозяйственных товаропроизводителей в результате информационно-консультационного обслуживания.

Серьезное влияние на организационно-экономический характер формирования информационно-консультационной службы имеет финансовая поддержка, преимущественно со стороны государства. Будучи в большинстве своем некоммерческими государственными структурами, региональные информа-

ционно-консультационные службы ориентируются на предоставление бесплатных услуг, хотя у многих из них есть опыт предоставления платных услуг.

Как показывает мировой опыт, повсеместно, на первых этапах своего развития, служба предоставляет бесплатные услуги. По мере завоевания авторитета и только в условиях стабильного развития сельского хозяйства, пользования государственной поддержкой, службы постепенно переходят на оказание платных услуг. Этот промежуток времени является достаточно длительным. Нидерландам и Дании, например, понадобилось более 100 лет, чтобы просто поставить этот вопрос, а в Англии консультационные службы смогли перейти на частичное самофинансирование только через 50 лет работы.

Что касается нашей страны, то здесь, кроме указанных факторов, необходимо учитывать еще и финансовое положение сельскохозяйственных товаропроизводителей. Сегодня ситуация такова, что большинство из них не в состоянии оплачивать советы и консультации. Кроме того, серьезным психологическим фактором является сформированный на протяжении многих десятилетий менталитет отечественного товаропроизводителя, который привык к бесплатному информационному обслуживанию. Поэтому к расширению сегмента платных услуг необходимо подходить с крайней осторожностью.

Среди основных функций, выполняемых информационно-консультационной службой, можно выделить следующие:

- формирование, постоянное обновление и пополнение информационных ресурсов и предоставления информации по различным аспектам производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, включая новые технологии и методы ведения хозяйства;
- обучение товаропроизводителей новым методам эффективного ведения хозяйственной деятельности;
- консультирование по вопросам ведения учета, эффективного управления хозяйством, финансового и инвестиционного анализа, оптимизации использования ресурсов с учетом экологических требований;
- интеграция знаний и информации из различных (в том числе международных) источников, ориентация аграрной науки на проведение прикладных исследований по проблемам сельских товаропроизводителей с целью выработки практических рекомендаций, инициирование изменений в методах ведения хозяйства, содействие распространению инноваций в аграрном секторе;
- обеспечение механизма обратной связи органов управления и научно-исследовательских институтов с сельскими товаропроизводителями с целью выработки эффективных мер государственной аграрной политики;
- организация демонстрационной деятельности с целью проведения испытаний новых технологий и их внедрения.

Выводы

Исходя из вышесказанного становится важным необходимость разработки программы информационного обслуживания, которая позволит:

- повысить конкурентоспособность продукции сельских товаропроизводителей за счет использования в сельскохозяйственном производстве новых технологий, привлечения к производственному процессу квалифицированных специалистов;

- обеспечить реализацию государственной аграрной политики и научно-технический прогресс в отрасли;
- способствовать развитию и укреплению рыночной экономики в отрасли.

Литература

1. Безкровний, М. Ф. Змішана модель сільськогосподарських дорадчих служб [Текст] / М. Ф. Безкровний, І. П. Кудінова // Науковий вісн. Національного аграр. ун-ту. – 2006. – № 110. – С. 176-178.
2. Клочан, І.М. Організаційно-економічні особливості інформаційно-консультаційного забезпечення сільського господарства [Текст] / І.М. Клочан // Бізнес-Навігатор. – 2011. – № 5 (26). – С. 170-175.
3. Кудінова, І.П. Сільськогосподарська дорадча діяльність [Текст]: навч. посіб. / І.П. Кудінова, М.В. Бесчастна. – К.: «КОМПРИНТ», 2015. – 490 с.
4. Кудінова, І.П. Інформаційно-консультаційне забезпечення аграрного сектору України [Текст] / І.П. Кудінова // Вісник АПСВ. – К.: Видавництво «Сталь». – 2015. – № 1-2 [72]. – С. 84-88.

УДК 005

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА И ПОВЫШЕНИЕ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

*Т.А. Мельникова, студентка
Научный руководитель – к.э.н., доцент И.В. Ивановская
(ГГТУ им. П.О. Сухого, Гомель, Беларусь)*

Ключевые слова: аутстаффинг, аутсорсинг, лизинг персонала, рекрутинг, формы организации труда.

Аутстаффинг, лизинг и аутсорсинг персонала сегодня в большинстве развитых стран рассматриваются как необходимый элемент рынка труда, способствующий повышению рентабельности и конкурентоспособности производства, а также поддержанию и росту занятости населения.

CONTEMPORARY FORMS OF INVOLVEMENT OF STAFF AND ENHANCING ITS EFFICIENCY IN THE ORGANIZATION

*T.A. Melnikova, student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent I.V. Ivanovskaya
(GSTU, Gomel, Belarus)*

Keywords: outstaffing, outsourcing, staff leasing, recruiting, forms of work organization.

Outstaffing, leasing and outsourced staff today in most developed countries are considered to be a necessary element of the labor market, increasing profitability and competitiveness, as well as the maintenance and growth of employment.

В настоящее время в мировой экономике происходят существенные изменения, в том числе стратегий и методов управления, основанных на современной технической и математической базе, принципов и методов организации труда и производства.

Аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала – практически незнакомые понятия для экономики нашей страны. Однако многие компании на Западе отдают предпочтение именно этой схеме взаимодействия с персоналом, что само по себе является толчком для детального изучения данных понятий. Поскольку экономика Республики Беларусь и стран СНГ в целом уже долгое время находится в состоянии перехода к рыночной экономической системе, нам необходимо направить большие усилия на ускорение данного процесса, а понятия аутстаффинга, лизинга персонала и аутсорсинга являются ярчайшей демонстрацией «рынка» в системе трудовых отношений.

Аутстаффинг – это предоставление персонала требуемой квалификации для выполнения временных работ на площадях Заказчика в течение достаточно длительного периода. При этом персонал заключает трудовые договоры не с фирмой, являющейся фактическим работодателем, а с организацией-посредником (агентством). Агентство-аутстаффер берет на себя функции выплаты заработной платы, уплаты налогов, исполнения трудового законодательства (прием на работу, увольнение и т. д.). В то же время работу персонал выполняет непосредственно для компании, являющейся фактическим заказчиком. Договорные отношения между аутстаффером и компанией – фактическим работодателем оформляются через договор о предоставлении услуг.

Лизинг персонала – управленческая технология, разновидность аутсорсинга, позволяющая обеспечить бизнес-процесс компании необходимыми трудовыми ресурсами, используя услуги сторонней организации.

Аутсорсинг – передача организацией на основании договора определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области.

Данные формы трудовых отношений имеют как плюсы, так и минусы. Минусы – в основном для самих наемных работников. А организации имеют довольно значительные плюсы. К основным плюсам относятся снижение нагрузки на кадровую службу, сокращение расходов на содержание персонала, налоговая оптимизация, минимизация рисков и делегирование ответственности.

Выбранная тема является актуальной в силу своей новизны и слабой изученности на территории нашей страны и стран СНГ. Так же данные способы управления персоналом могут значительно сократить издержки организации, что в настоящее время является актуальной проблемой для предприятий Республики Беларусь.

Цель данной работы – проанализировать, определить сходства и различия понятий аутсорсинга, аутстаффинга и лизинга персонала. Определить предпосылки для использования данных форм привлечения персонала.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: детально изучить принципы аутстаффинга, лизинга персонала и прекаризации, выявить сильные и слабые стороны, освоить особенности и роль в процессе производства, выявить факторы, влияющие на эффективное функционирование, а также

оценить возможности применения в Республике Беларусь и странах СНГ, адаптировать принципы к экономике наших стран.

Сравнивая понятия «аутсорсинг», «аутстаффинг» и «лизинг персонала», можно прийти к мнению, что эти формы взаимодействия субъектов рынка труда нельзя отделять друг от друга и разводить по разным полюсам – происходит некое их смешение. Однако услуги профессионального агентства занятости, предоставляемые на разных условиях, решают разные задачи, имеют различные преимущества и недостатки, как для самого работника, так и для того, кто работу предоставляет [1, с. 27].

Необходимость осознания точной грани различий между рассматриваемыми формами заемного труда создает предпосылки для проведения их сравнительного анализа, результатами которого должны стать четкость в понимании сущности и назначении популярных на сегодняшний день на рынке труда аут-технологий.

Выбор наиболее подходящего варианта использования заемного труда для успешного развития бизнеса следует делать на основании того, какие цели ставит перед собой руководство организации и какие ресурсы оно готово использовать.

Если приоритетной целью организации является снижение издержек и концентрация усилий на основных задачах за счет снятия ответственности за выполнение обеспечивающих бизнес-процессов, то удобнее передать эти задачи компании-провайдеру и выполнить их на стороне, при использовании ресурсов сторонней компании, т.е. использовать аутсорсинг. Аутсорсинг позволяет компании-заказчику маневрировать на рынке и быть мобильнее конкурентов, так как такой ресурс, как время, значительно экономится за счет передачи второстепенных задач провайдеру.

Возможны ситуации, когда поставленной управляющей организацией задачей является снижение расходов по социальным гарантиям за счет сокращения численности персонала, но при условии сохранения объемов валовой прибыли. В данном случае оправданным является применение аутстаффинга. Эта экономия обусловлена снижением численности кадровой службы и бухгалтерии организации, исключением расходов на специальное программное обеспечение и т.д.

При работе на быстронасыщающихся рынках на разных территориях, когда за время жизненного цикла товара требуется обеспечить максимальный охват различных территориальных рынков, не перемещая весь персонал, занятый сбытом продукции, возникает необходимость повышения мобильности бизнеса. В подобной ситуации уместно прибегать к аутстаффингу персонала [1, с. 31].

Лизинг персонала также позволяет сократить издержки на временное привлечение высококвалифицированных специалистов. Однако данная форма заемного труда уместна в той ситуации, когда у организации существует потребность в персонале для решения задач в рамках ограниченного определенным сроком проекта.

Используя механизм лизинга персонала, предприятие-работодатель получает возможность оперативно решать многие управленческие проблемы, возникающие перед руководителями конкретных структурных подразделений и администрацией в целом. К их числу можно отнести проблему массовых отпусков

в летний период, замещение заболевшего или отправленного в длительную командировку сотрудника. Наконец, отношения лизинга создают новую возможность для пополнения постоянного штата.

Временная работа в течение нескольких месяцев успешно заменяет традиционный испытательный срок, который распространяется сегодня на большинство вновь нанятых сотрудников частных и государственных организаций. В подобной ситуации работодатель может «испытать» несколько десятков кандидатов, не принимая в отношении них каких-либо специальных обязательств. Сопоставив их профессиональные и личностные качества, он делает одному из них предложение о переходе на постоянную работу. В результате параллельно решаются две задачи: повышается качество самого отбора за счет изучения реальных, а не «анкетных» деловых качеств сразу множества кандидатов и обеспечивается экономия затрат на самостоятельный поиск новых постоянных работников на рынке труда [2, с. 149].

Несколько иной принцип формирования штата сотрудников действует, если существует необходимость реализации в организации концепции «концентрации мозгов». Суть концепции следующая: в штате организации состоят только ключевые сотрудники – «золотой фонд», интеллект организации. Рабочий и вспомогательный персонал в этом случае привлекается по аутстаффингу.

Если сравнивать услуги по такому критерию, как гарантии и ответственность за выполнение, то они также имеют отличие. Компания-провайдер гарантирует высокое качество выполнения задач предоставленным в лизинг персоналом. При этом она не отвечает за административные издержки, понесенные при предоставлении персонала.

При аутсорсинге и аутстаффинге компания-провайдер отвечает за функции, переданные компанией-заказчиком. Например, при аутстаффинге сотрудник, по-прежнему работая в компании-заказчике, отвечает за качество своей работы перед руководителем компании-заказчика, а компания-провайдер несет ответственность за правомерное обеспечение его работы с точки зрения Трудового кодекса.

Рассмотрим следующий критерий – используемые средства (человеческие, материальные, финансовые ресурсы).

При лизинге персонала сотрудники предоставляются в долгосрочную аренду. Компания-провайдер в этом случае предоставляет сотрудников в качестве ресурсов. Сотрудники находятся постоянно в штате компании-провайдера, при этом дополнительных затрат, помимо предоставления штатных единиц, провайдер не несет.

Начислением заработной платы, трудовой дисциплиной занимается компания-заказчик. Провайдер гарантирует отличное качество выполнения работ предоставляемым персоналом, при этом получает в качестве гонорара сумму, составляющую определенное количество процентов от заработной платы предоставленных сотрудников.

Гонорар компания-провайдер в любом случае получает не единожды. Если при лизинге персонала это ежемесячные отчисления из заработной платы персонала, то при аутсорсинге и аутстаффинге – отчисления при выполнении оговоренного объема работ в виде абонентского обслуживания [2, с. 152].

Если говорить о сроках, то обычно организация, обратившись однажды в компанию-провайдер, предоставляющую персонал в лизинг, в дальнейшем сотрудничает с ней. Срок действия договора фактически совпадает со сроком выполнения проекта. При лизинге, аутсорсинге, аутстаффинге обычно договор продляется в том случае, если за выполненной задачей следует другая задача. Это объясняется тем, что потребность в сотрудниках, привлекающихся для выполнения сезонных проектов, возникает регулярно.

Выводы

Различные формы заемного труда различаются по таким параметрам, как участвующие в процессе стороны, сферы использования, возможности самореализации персонала, гарантии и ответственности агентства занятости, интеграция в корпоративную структуру и т.д. На сегодняшний день на рынке труда имеется возможность выбора различных аут-технологий с целью оптимизации использования персонала в деятельности организации. Однако на уровне потенциальных заказчиков существует практическая потребность в разработке методики, позволяющей оценить эффективность применения предприятием той или иной аут-технологии.

Литература

1. Багирова, А.П. Эффективность использования гибких форм занятости на региональном рынке труда: теория и методика оценки [Текст]: монография / А.П. Багирова, И.И. Турсыкова. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2014. – 78 с.
2. Миляева, Л.Г. Методические подходы к оценке качества трудовой жизни персонала организации / Л.Г. Миляева // Ползуновский альманах. – 2009. – № 1. – С. 149-155.

УДК 338.43.008

ИНФОРМАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УКРАИНЫ

*Д.П. Мирончук, магистр
Научный руководитель – к.э.н., доцент И.П. Кудинова
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Интенсивное развитие аграрного сектора экономики региона и страны в целом зависит от сбалансированности действия всех факторов производства: не только от эффективного использования земли, капитала, человеческого капитала (труда и предпринимательской способности), но и, с развитием техники и технологий, от информационного фактора. Достоверная и необходимая для сельскохозяйственного товаропроизводителя информация, содержащая последние практические и методические рекомендации в области сельского хозяйства, определяет скорость внедрения инноваций, повышения результатов деятельности субъектов аграрной экономики.

Консультационное содействие сельским жителям, а также предприятиям АПК оказывают информационно-консультационные службы, которые в Украи-

не создавались и развернули деятельность, как правило, при поддержке различных проектов международной технической помощи. В зависимости от подходов того или иного проекта, информационно-консультационные службы использовали различные методы работы и формы организации собственной деятельности. В ходе проведенного исследования установлено, что по состоянию на 1 января 2016 г. в Реестр сельскохозяйственных информационно-консультационных служб были внесены 77 юридических лиц [6], в Реестр сельскохозяйственных советников и экспертов-советников – 1520 физических лиц. Анализ реестров показывает, что количество консультационных служб и количество советников крайне неравномерно распределено по областям.

Основная цель деятельности сельскохозяйственных информационно-консультационных служб в аграрном секторе реализуется через систему задач:

- распространение специальных знаний;
- внедрение в производство современных достижений науки, техники и технологий;
- предоставление сельскохозяйственным товаропроизводителям и сельскому населению консультационных услуг по вопросам аграрного производства и развития социальной сферы села, услуг по вопросам экономики, технологий, управления, маркетинга, учета, налогов, права, экологии и т.д.;
- своевременное выполнение планов социально-экономического развития;
- формирования гражданского общества;
- повышение уровня знаний;
- усовершенствование практических навыков прибыльного хозяйствования в рыночных условиях [4].

Несмотря на проблемы и трудности, стоящие на пути развития сельскохозяйственного консультирования в Украине, информационно-консультационные службы работают и доказывают свою эффективность и необходимость. Они предоставляют социально направленные консультационные услуги по вопросам экономики сельского производства, менеджмента и маркетинга, внедрения передовых технологий в области сельского хозяйства, а также вопросов, связанных с социальным развитием сельского населения.

На рынке информационно-консультационных услуг наибольшую долю (43%) имеют частные службы, 33% – общественные организации, 14% – организации по осуществлению международных проектов, по 5% - государственные учреждения и благотворительные фонды. При этом 46,8% опрошенных сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельских жителей отметило, что обращаются за информацией к информационно-консультационным службам, 23,4% – к научным учреждениям, 14,9% – к преподавателям учебных заведений и только 2,1% пользуются услугами агроконсалтинговых фирм [1].

Основными пользователями информационно-консультационных услуг являются сельское население и сельскохозяйственные товаропроизводители. Немногочисленной целевой группой получателей этих услуг являются преподаватели, ученые и студенты.

В связи с недостаточно разветвленной структурой рынка информационно-консультационных услуг в сельском хозяйстве (в 24% или каждой 4 административной области субъекты информационно-консультационной деятельности сосредоточены в областных городах и не имеют представительств в рай-

онах) только 35,4% сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения охвачены информационно-консультационной деятельностью. При этом работники информационно-консультационных структур считают, что они удовлетворяют в среднем 34,5% нужд сельхозпроизводителей и сельского населения, тогда как последние указывают лишь недовольство 29,4% потребностей. Это значит, что консультанты пока не в состоянии охватить своей деятельностью все проблемы и предлагаемые услуги не в полной мере отвечают ожиданиям их потребителей.

Основными причинами, мешающими охватить всех потенциальных клиентов информационно-консультационной деятельностью и удовлетворить все их потребности, являются [2]:

- недостаточное финансирование (14,4%);
- низкая платежеспособность клиентов (13,7%);
- недостаточная материально-техническая база осуществления консультационной деятельности, в т.ч. нехватка транспортных средств (13,5%);
- несовершенство системы финансовых отношений в процессе предоставления и достижения эффективности консультативных услуг, неритмичность государственного финансирования (13,2%);
- отсутствие у сельскохозяйственных товаропроизводителей информации о возможностях информационно-консультационных служб по передаче передовых знаний и информации (9,2%);
- низкий уровень коммуникационной сети (почта, Интернет, электронная почта) (7,8%);
- недостаточная численность необходимых квалифицированных консультантов и экспертов-консультантов (7,1%);
- низкая активность населения, нежелание крестьян сотрудничать с советниками (6,7%);
- неприятие представителями власти сельскохозяйственной информационно-консультационной деятельности (4,3%);
- территориальная обособленность информационно-консультационных служб от сельскохозяйственных товаропроизводителей (4,1%);
- недостаточное законодательное обеспечение, неопределенность юридического статуса (3,4%);
- недостаток информации, литературы по вопросам, которые интересуют потребителей (2,7%).

Наиболее распространенными и самыми весомыми в решении социально-экономических проблем сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения методами информационно-консультационной деятельности являются учебно-практические семинары, демонстрационные участки и консультации с выездом в хозяйства.

Основными видами информационно-консультационных услуг, которыми пользуются сельскохозяйственные товаропроизводители и сельские жители, являются демонстрационные показы (28,4% опрошенных товаропроизводителей или 85,5% тех, кто воспользовался информационно-консультационными услугами), учебно-практические семинары (27%; 81, 2%), консультации по телефону, Интернету, почте (23,4%; 70,5%).

Несмотря на достаточно высокий уровень восприятия, только 63,6% пользователей информационно-консультационных услуг внедрили полученные рекомендации в практику, 27,3% – частично использовали, 9,1% – не использовали. Почти единодушно опрошенные консультанты, а также сельскохозяйственные товаропроизводители и сельские жители, получившие информационно-консультационные услуги, но не применившие или частично применившие их на практике, указывают на основную причину – недостаток средств (43,3% и 46,7% соответственно).

Второй существенной причиной низкого применения советов информационно-консультационных структур называют низкую активность субъектов аграрного хозяйствования, нежелание учиться новому (11,0%). На это в ответ последние заявляют, что готовы применить данные рекомендации после того, как кто-то из знакомых их введет и подтвердит их эффективность (36,7%). Поэтому очень важно больше внимания уделять именно дням поля и фермы, к тому же 21,3% сельскохозяйственных товаропроизводителей утверждают, что готовы создать демонстрационный участок в своем хозяйстве.

Однако как показывает отечественный и зарубежный опыт, социально-направленные сельскохозяйственные консультационные услуги должны предоставляться за счет бюджета, в противном случае их предложение сойдет к минимуму в связи с неприбыльностью (таблица 1).

Таблица 1 – Информационно-консультационная деятельность в сельскохозяйственном производстве Украины по видам и принципам предоставления

Виды услуг	% информационных структур, предоставляющих данные услуги		% информационных структур считают, что оказанные услуги должны быть предоставлены		% сельскохозяйственных производителей, желающих получить данные услуги	
	платно	бесплатно	платно	бесплатно	платно	бесплатно
1	2	3	4	5	6	7
Учебно-практические семинары	29,00	81,00	44,00	71,00	36,11	65,28
Демонстрационные показы, дни поля	14,00	81,00	39,00	76,00	23,29	80,82
Научно-практические конференции, круглые столы	9,00	67,00	14,00	72,00	24,49	81,63
Обучение (формальное образование), курсы повышения квалификации	20,00	32,00	49,00	42,00	53,62	52,17
Индивидуальные консультации с выездом к клиенту	39,00	70,00	76,00	56,00	67,57	36,49
Индивидуальные консультации в офисе службы	25,00	90,00	38,00	85,00	25,00	75,00

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Консультации по телефону, Интернету, почте	5,00	95,00	15,00	90,00	33,23	67,11
Информационные издания (информационные брошюры)	24,00	85,00	43,00	80,00	46,03	58,73
Помощь в подготовке и сопровождении документов	58,00	41,00	81,00	36,00	60,00	44,44
Социальная работа (организация детских клубов)	0,00	86,00	9,00	100,00	26,47	79,41
Разработка инновационных проектов и технологий	39,00	46,00	76,00	46,00	51,16	55,81

Выводы

Отметим, что проблема развития информационно-консультационной деятельности в сельском хозяйстве Украины требует комплексного подхода к ее решению. С этой целью предлагается:

- упростить механизм получения бюджетных средств на осуществление консультационной деятельности;
- расширить перечень услуг, которые могут предоставляться за бюджетные средства;
- увеличить статью расходов в госбюджете на сельскохозяйственную информационно-консультационную деятельность;
- ввести системный мониторинг потребностей в информационно-консультационной деятельности, ее состояния, качества и эффективности;
- создать больше отделений информационно-консультационных служб в районах, сельских общинах;
- повысить информированность сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения по деятельности информационно-консультационных структур, их возможностей, направлений внедрения советов.

Для того чтобы помочь распространению знаний, развитие консультационной деятельности в Украине должно рассматриваться как важный элемент государственной аграрной политики.

Литература

1. Кудінова, І.П. Інформаційно-консультаційне забезпечення аграрного сектору України [Текст] / І.П. Кудінова // Вісник АПСВ. – К.: Видавництво «Сталь», № 1-2 [72]. – 2015. – С. 84-88.
2. Кудінова, І.П. Розвиток дорадчої діяльності в сільському господарстві України [Текст] / І.П. Кудінова // Науковий вісник НУБіП України. – Вип. 168. – Частина 3. – К., 2011. – С. 247-251.

3. Кудінова, І.П. Сільськогосподарська дорадча діяльність [Текст]: навч. посіб. / І.П. Кудінова, М.В. Бесчастна. – К.: «КОМПРИНТ», 2015. – 490 с.
4. Кальна-Дубінок, Т.П. Формування та розвиток системи дорадництва в Україні [Текст]: монографія / Т.П. Кальна-Дубінок, І.П. Кудінова, Л.Х. Рибак, С.І. Мосіук, В.В. Самсонова, О.А. Локутова, Р.Я. Корінець, Л.М. Сокол, М.В. Бесчастна. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014. – 332 с.
5. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2238-14>.
6. Реєстр сільськогосподарських дорадчих служб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/3512>.

УДК: 338.1:633.1

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ЗЕРНОВЫХ

А.С. Мовчан, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Н.А. Передерий
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Актуальность данной темы обусловлена процессами, которые сейчас происходят в нашем государстве, касается это евроинтеграции, которая началась с подписания Соглашения об ассоциации с ЕС, и поэтому очень важно понять, как это повлияет на ситуацию в агропроизводстве, в частности, производстве зерновых как ведущего направления агропромышленного комплекса нашей страны.

Цель направлена на определение основных направлений проведения оптимизации производства зерновых, учитывая европейский опыт.

С вступлением в действие Соглашения об ассоциации с ЕС Украина стала ближе к рынкам Европы, что непосредственно ведет к изменениям в производственном секторе, ведь появляется больше требований к качеству и безопасности продукции, содержанию питательных веществ и т. д. Это требует качественного повышения производственных показателей, указанных выше, в том числе и урожайности. Учитывая потенциал и площади наших плодородных почв, богатых питательными веществами и минералами, грех не пользоваться этим в полной мере, обеспечивая всех качественной и чрезвычайно конкурентной продукцией. Для этого необходимо рассмотреть некоторые пути реализации этих производственных возможностей.

Севооборот. Хотя наши почвы имеют на порядок выше бонитет, чем почвы стран Европы, это не повод использовать их так, как это делает большое количество аграриев в нашем государстве, например, засаживая 3 года подряд одну и ту же культуру. Прежде всего, это обусловлено тем, что у нас большая площадь земель в достаточно свободном доступе, и поэтому производители обычно имеют цель – максимально быстро получить прибыль, ведь зачем заботиться о земле, рядом можно еще взять в аренду. Это является главной проблемой, после таких мероприятий плодородие почв сводится к минимуму и тем самым уменьшает запас самого главного фактора производства – земли. Например, в Германии 98% земли с.-х. назначения находится в обработке, и поэтому там ценится то, что можно взять от нее, таким образом производство адаптируется к

ограниченным условиям и как результат, имеет чрезвычайно высокие показатели урожайности, в среднем – 80-90 ц/га, в то время как у нас этот показатель едва дотягивает до 40 ц/га. Достигаются такие показатели в первую очередь за счет правильно проведенного севооборота, так сказать, это первое и самое простое, что можно сделать для оптимизации производства без применения значительных средств. Но в то же время сделать такой производственный процесс инвестиционно привлекательным для европейских компаний, которые очень заинтересованы в нашем АПК и готовы выделять на него средства, также стало более возможным в свете евроинтеграционных процессов. Это следующее, на что необходимо обратить внимание управленцу для эффективного производства.

Оптимизация финансирования. Появляется возможность для привлечения более дешевых оборотных средств за счет низких процентных ставок Евробанка, и вообще движение капитала становится легче, что позволяет реализовать много инновационных проектов, которые сейчас адаптированы в странах Европы. Это позволит нашему агробизнесу стабильно развиваться, значительно увеличивать производственные показатели и получать большие доходы от реализации продукции высокого качества на товарном рынке Европы и не только. Компании, которые за основу взяли западный подход к оптимизации агробизнеса, сами обращают на себя внимание европейских инвесторов и создают положительную репутацию и доверительные отношения, которые позволяют пользоваться дешевым финансированием по сравнению с реалиями нашего государства. Поэтому следует учитывать это как дополнительное средство улучшения процессов производства, что имеет определенный социальный эффект.

Орошение. Во времена СССР АПК на территории нашего государства был чрезвычайно обеспечен инновациями, которые были доступны в то время. Это в основном касается эффективных оросительных систем, которые способствовали выращиванию зерновых, и значительно повышали производственные показатели. На сегодняшний день большинство из этих систем орошения или в непригодном к использованию состоянии, или хуже – вообще вывезены на металлолом. Это еще одно доказательство того, насколько неэффективно и непродуманно производство зерновых в нашей стране, направлено только на «быстрые деньги». Применяя эти средства орошения, можно было бы достичь значительного экономического эффекта от обработки на 1 га, тем более что данная концепция существует и была приведена в жизнь, и только требует восстановления. Яркий пример действительно впечатляющего эффекта от использования таких систем можно проследить в Нидерландах, где это является одним из основных средств производства и позволяет достичь рекордных 10 т/га урожая зерновых.

Технологии и инновации. Мы живем в чрезвычайно прогрессирующем обществе, и не принимать во внимание те средства и инновационные технологии, которые на сегодняшний день уже доступны, является ошибкой. Это делает зернопроизводство недейственным и вообще неконкурентоспособным. Да, инновации требуют значительных инвестиций, но это обеспечит оптимальное устойчивое производство конкурентного зерна, которое будет легче реализовать по высокой цене. Такие улучшения никогда не окажут негативного эффекта в перспективе, хотя, конечно, следует целесообразно и уравновешенно их вводить, а это и есть непосредственно работа управленца. Хороший управленец

минимизирует затраты и тем самым увеличивает прибыль, а управленец-профессионал инвестирует в стабильный и эффективный производственный процесс, который будет развиваться, будет положительный социальный эффект, обеспечит государство качественным продовольствием и, конечно же, бесперебойно будет приносить прибыль. Поэтому я считаю, все вышеуказанные меры в своем грамотном сочетании будут иметь чрезвычайный экономический эффект, позволят эффективно использовать все факторы производства и получать максимальные прибыли. А для этого надо быть дальновидным, как бы сложно это ни было в наших реалиях.

Выводы

Считаю необходимым больше изучать опыт западных стран в агропроизводстве, в частности, действенный опыт стран, которые рядом. Сегодня есть все предпосылки для реализации этого опыта, необходимо лишь правильно его применять в нашей стране и таким образом оптимизировать выращивание зерна как ведущего направления.

Литература

1. Звіт Державної служби статистики «Стан сільського господарства у 2014 році» [Електронний ресурс]. – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Галушко, В.П. Виробнича економіка [Текст]: навчальний посібник / за редакцією В.П. Галушко, Г. Штрюбеля.– Вінниця: Нова Книга, 2005. – 400 с.
3. Faostat [Електронний ресурс]: сайт. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org>.

УДК 338.436:331.342 (477)

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЛУЖБ В ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

М.В. Николаенко, студент

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Л.Ф.Рыбак
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Эффективность функционирования национальной системы сельскохозяйственного консультирования напрямую зависит от совершенствования механизма взаимосвязей в системе «аграрная наука – аграрное образование – агропромышленное производство», что должна как можно скорее обеспечить процесс трансфера инноваций в аграрном секторе экономики.

Вместе с тем для повышения конкурентоспособности сектора сельскохозяйственного производства большое значение имеет предоставление информационно-консультационных услуг и координация внедрения инновационных технологий сельскохозяйственного производства, диверсификация производства и занятие новыми видами деятельности (пчеловодство, рыбоводство, выращивание грибов, сбор лекарственных растений и т.п.), создание сельскохозяйственных кооперативов, пунктов заготовки молока.

Деятельность в сфере сельскохозяйственного консультирования должна иметь комплексный программный характер и обеспечивать потребности в по-

вышении уровня знаний, как сельскохозяйственных товаропроизводителей, так и сельского населения которое не занято в сельскохозяйственном производстве. Необходима подготовка и реализация ряда программ по совершенствованию домашних хозяйств сельского населения, развития сельской молодежи, развития местных территориальных общин и других программ развития занятости населения в сельской местности.

Стимулирование предпринимательской инициативы, информационное сопровождение и помощь в создании малых форм сельскохозяйственного и не-сельскохозяйственного предпринимательства (например, зеленый сельскохозяйственный туризм) членами сельских территориальных общин будет способствовать улучшению занятости населения в сельской местности

Зеленый сельский туризм в Европе появился намного раньше, чем в Украине. Для Украины этот вид отдыха еще совсем новый и для многих непривычный, хотя это совсем не мешает ему динамично развиваться.

В широком смысле понятие «зеленый сельский туризм» обозначает отдых в частных сельских хозяйствах, которые могут заинтересовать отдыхающих интересными и разнообразными предложениями по проведению досуга и своими туристическими объектами.

В Европе уже давно практикуется не только проживание на территории сельских хозяйств или ферм, но и непосредственное, хотя и ограниченное, участие в работах жителей села, таких как уборка урожая, уход за скотом и т.д.

Сельский зеленый туризм – явление многогранное. Один из аспектов, современное состояние развития страны относительно зеленого туризма, социален. Поэтому сельский зеленый туризм следует рассматривать как одно из средств диверсификации источников доходов сельского населения, как компонент комплексного развития сельских территорий и сельской инфраструктуры. В Украине сельский зеленый туризм всячески поддерживается и поощряется государством, доступ к деятельности в этой сфере максимально упрощен, а субъекты, которые оказывают услуги в этой сфере, получают всевозможные преференции, в том числе и отдых, который является неотъемлемой частью жизни каждого человека.

Второй аспект заключается в получении дополнительных возможностей для популяризации украинской культуры, распространения знаний и информации об исторических, естественных, этнографических особенностях Украины, которые являются основанием для признания сельского зеленого туризма общественно ценной и полезной сферой отношений, которая заслуживает всевозможную поддержку со стороны государства. Исходя из этого, а также из опыта европейских стран, классическая форма сельского зеленого туризма не касается более известного в Украине понятия – предоставления гостиничных услуг.

В качестве центральной фигуры в организации отдыха на селе выступает сельская семья, которая проживает в селе, осуществляет основную деятельность, связанную с ведением личного крестьянского хозяйства. И побочную, – с использованием имущества этого хозяйства для предоставления услуг в сфере сельского зеленого туризма, а именно: обеспечением отдыхающих жильем, питанием, ознакомлением с местной культурой и традициями.

Если рассматривать зеленый туризм как экономическую возможность развития страны, то с этой стороны выплывает много плюсов, так как туристи-

ческое направление деятельности всегда было актуально в нашей стране, богатой на архитектурные достопримечательности, заповедные зоны, леса, хорошие пейзажи, долины, горы, реки, море. Также привлечение к труду местных жителей улучшает благосостояние отдельного района, села, городка, в котором развивается это направление туризма. Так как на сегодня мы сталкиваемся с нехваткой рабочего места, то это направление экономической деятельности, в туристических районах страны занимает наивысшее звено по привлечению к труду местных жителей.

Развитие сельского зеленого туризма побуждает к улучшению благоустройства сельских усадеб, улиц, в целом сел; стимулирует развитие социальной инфраструктуры. Конечно, на первых порах принятие и обслуживание отдыхающих происходит на базе существующего жилищного фонда с использованием местных рекреационных и инфраструктурных ресурсов. Но с определенным поступлением средств от этой деятельности те, кто ею занимается, начинают делать вложения в улучшение коммунального обустройства жилья, улиц; объединенными усилиями добиваются перемены к лучшему сферы обслуживания. А это одновременно и весомый вклад в развитие села.

С каждым годом сельский туризм в Украине пользуется все большей популярностью среди городских жителей. Он дает возможность жителям большого города отдохнуть на природе от городской суеты, полюбоваться удивительными птицами, насладиться их пением, погулять по крутым лесным тропинкам. Попробовать вкусные свежеприготовленные блюда или просто устроить пикник на свежем воздухе, забыть о стрессах, посетить местные достопримечательности, ознакомиться с бытом сельских жителей и народными традициями, которые они сумели сохранить и донести до наших дней, а при желании и принять участие в интересных работах на свежем воздухе. Для комфортного отдыха предоставляются мини-усадебки в сельской местности для сельского туризма – комплекс жилых, хозяйственных и парковых построек, составляющих одно целое.

Отдых на берегу речки, красивейший вид, прогулки в лесу на свежем воздухе, отдых на сеновале, вкусные домашние блюда национальной кухни, рыбалка, катание на лодке, летний бассейн, беседка, мангал, доставка транспортом к месту отдыха – вот неполный перечень услуг, которые предоставляются в мини-усадебке для комфортного отдыха ценителей сельского туризма.

Выводы

Учитывая то, что в условиях общеэкономического кризиса экономические и социальные проблемы села чрезвычайно обострились, широкое распространение и развитие сельского зеленого туризма в Украине особенно желанным, потому что, сельский зеленый туризм – действенный инструмент стабильного социально-экономического развития села.

Сельский туризм открывает возможности как для улучшения наполняемости бюджетов местных органов самоуправления, так и для сближения городских и сельских жителей. Он расширяет сферу занятости сельского населения, положительно влияет на экономику и экологию районов Украины, способствует возрождению, сохранению и развитию местных народных обычаев, промыслов, памятников историко-культурного наследия.

Литература

1. Ефременко, Н. Сельский туризм и агробизнес – понятия совместимы [Текст] / Н. Ефременко // Туризм: практика, проблемы, перспективы. – 2007. – № 2. – С. 62-64.
2. Кальна-Дубінюк, Т.П. Основи управління та організації відпочинку в агро-оселях [Текст]: інформаційні матеріали до семінару з дорадництва для власників агроосель. Серія 3. Сільський зелений туризм. Друге видання / Т.П. Кальна-Дубінюк, О.А. Локутова, Л.Х. Рибак, І.П. Кудінова; за ред. В.П. Васильєва. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2015. – 88 с.
3. Лученок, Є. Екоагротуризм у системі багатофункціонального регулювання сільського господарства Всесвітньою торговою організацією [Текст] / Є. Лученок // Журнал Європейської економіки. – 2007. – № 6а. – С. 237.
4. Мальська, М. В. Основи туристичного бізнесу [Текст]: навчальний посібник / М. Мальська, В. Худо, В. Цибух. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.
5. Рибак, Л.Х. Сільський туризм як вид підсобної діяльності [Текст] / Л.Х. Рибак // Науковий вісник НУБіП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» – К.: ВЦ НУБіП України, 2011. – Вип. 163. – Ч. 1.
6. Рибак, Л.Х. Сільський зелений туризм, як фактор економічного оздоровлення сільського населення [Текст] / Л.Х. Рибак, М.В. Бесчастна. – К.: НАУ. – Круглий стіл «Розробка сценаріїв фільмів про розвиток с.г. дорадництва в Україні» – 2006. – С. 75-77.
7. Рибак, Л.Х. Роль зеленого туризму в зайнятості сільського населення [Текст] / Л.Х. Рибак. – К.: Науковий вісник НАУ. – 2008. – № 124. – С. 97-102.

УДК 005:336:658

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.Н. Олифер, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент С.В. Кузьменко
(НУБіП України, Киев, Украина)*

Реформирование системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, необходимой как внутренним и внешним пользователям, является составной частью мероприятий, ориентированных на введение экономических отношений рыночного направления.

Основой предприятия является капитал. Капитал – это одна из наиболее используемых экономических категорий. Он является базой создания и развития предприятия и в процессе функционирования обеспечивает интересы государства, собственников и персонала [1].

Понятие капитала можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, которые инвестированы в формирование его активов. При этом характеризуется направление вложения средств. С другой стороны, если рассматривать источники финансирования, можно отметить, что капитал – это возможность и совокупность форм мобилизации финансовых ресурсов для получения прибыли.

Среди капитала предприятия особое место занимает собственный капитал. Собственный капитал характеризуется следующими основными положительными особенностями: простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала, принимаются учредителями или менеджерами без необходимости получения согласия других субъектов деятельности; высокой отдачей по критерию нормы прибыли на вложенный капитал, потому что в этом случае не требуется уплаты ссудного процента; снижением риска финансовой устойчивости и банкротства предприятия.

Собственный капитал включает следующие составляющие: зарегистрированный (паевой капитал), капитал в доценках, резервный капитал, нераспределенные прибыли (непокрытые убытки) [1].

Т.А. Кирсанова дает следующее определение: «Управление капиталом – это управление структурой и стоимостью источников финансирования (пассивов) с целью повышения рентабельности собственного капитала и способности предприятия платить доход кредиторам и совладельцам предприятия. Цель управления собственным капиталом – обеспечение устойчивого и эффективного развития предприятия [2].

Задачами управления собственным капиталом является:

- определение целесообразного размера собственного капитала;
- увеличение, в случае необходимости, размера собственного капитала за счет нераспределенной прибыли;
- определение целесообразной структуры акций, выпускают снова (доли обыкновенных и привилегированных акций).

При определении целесообразного размера собственного капитала следует учитывать то, что, с одной стороны, его рост означает повышение финансовой устойчивости компании и доверия к ней кредиторов и инвесторов. С другой стороны, при фиксированном размере капитала предприятия рост доли собственного капитала приведет к снижению прибыли.

Литература

1. Кирсанова, Т.О. Система управління власним капіталом підприємства [Текст] / Т.О. Кирсанова // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1, Т. 2.
2. Воробйов, Ю.М. Формування власного фінансового капіталу підприємств [Текст] / Ю.М. Воробйов // Фінанси підприємства. – 2006. – № 6.

УДК 005.915:336.531.2:631.11

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

*А.П. Пилипенко, магистр
Научный руководитель – к.э.н., доцент Н.А. Передерий
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Инвестиции определяют темпы развития агропромышленного производства и является стимулом для развития научно-технического прогресса и гаран-

тием устойчивого развития. В нынешних условиях хозяйствования для украинских аграрных предприятий одной из главных проблем является привлечение инвестиционных и инновационных ресурсов. Объективными причинами низких показателей привлечения инвестиций в сельское хозяйство являются такие особенности этой отрасли, как большая территориальная рассредоточенность, низкая оборачиваемость капитала, сложные высокие риски в силу природных условий и т.п. В общем, в Украине действующий механизм инвестиционной деятельности является неполным и не имеет достаточной методологической и методической основы. В нем отсутствуют такие составляющие, как финансовый механизм инвестиционного процесса воспроизводства капитала, финансово-кредитный механизм инвестиционной деятельности, механизм формирования ресурсов и источников инвестирования на предприятии, механизм государственного регулирования инвестиционной деятельности, формирования рынка капитала и рынка инвестиций и др.

Объем привлеченных с начала инвестирования прямых иностранных инвестиций в экономику Украины на 1 июля 2015 года составил 42851 млн долл. Уменьшение стоимости акционерного капитала за счет переоценки, потерь и переклассификации составило 3604 млн долл., в том числе за счет курсовой разницы – 3539 млн долл. Инвестиции поступили из 133 стран мира. Из стран ЕС с начала инвестирования внесены 33154 млн долл. инвестиций, из других стран мира – 9696 млн долл.

В десятку основных стран-инвесторов, на которые приходится более 83% общего объема прямых инвестиций, входят: Кипр – 12274 млн долл., Германия – 5489 млн долл., Нидерланды – 5108 млн долл., РФ – 2685 млн долл., Австрия – 2354 млн долл., Великобритания – 1953 млн долл., Виргинские Острова – 1872 млн долл., Франция – 1539 млн долл., Швейцария – 1371 млн долл. и Италия – 966,6 млн долл. Прямые инвестиции из Украины осуществлены в 46 стран мира, подавляющая их доля направлена в Кипр (93,0%).

Для экономики важное значение имеет стабилизация и развитие производства, и на этой основе увеличения объема инвестиций в привлекательные отрасли является одним из стимулов обеспечения процветания государства в целом. Инвестиции считаются главной причиной общественного развития, но на пути процесса инвестирования стоят много преград и проблем, которые не позволяют сделать данный процесс эффективным и упорядоченным. Именно поэтому исследования эффективности инвестиционного процесса, его влияния на социально-экономическую устойчивость предприятия являются актуальной задачей для менеджмента предприятия, поскольку только с его разрешения предприятие станет эффективным. Главной целью управления инвестиционной деятельностью предприятия является получение максимальной прибыли не только в текущем, но и в перспективном периодах. Это предполагает решение ряда вопросов, в частности: разработка инвестиционной стратегии предприятия; поиск и формирование инвестиционных ресурсов; оценка эффективности проектов; формирование и оценка инвестиционного портфеля; оценка инвестиционной привлекательности предприятия и др.

Система управления инвестиционной деятельностью предприятия является частью общей системы управления предприятием и включает разработку направлений деятельности предприятия в части инвестиционной политики,

ориентированной на увеличение прибыли, за счет долгосрочных вложений капиталов, предназначенных для создания, размещения, реконструкции, модернизации, технического перевооружения предприятия. Следовательно, эффективность системы управления будет достигаться за счет улучшения инвестиционной деятельности в основных ее частях: организационная обеспеченность, информационная обеспеченность, планирование, контроль, мониторинг инвестиционных проектов, проведение финансово-экономических расчетов, оценка эффективности.

Литература

1. Галушко, В.П. Виробнича економіка [Текст]: навчальний посібник / за реакцією В.П. Галушко, Г. Штрюбеля. – Вінниця: Нова книга, 2005. – 400 с.
2. Передерій, Н.О. Залучення іноземних інвестицій в економіку України та їх ефективність [Текст] / Н.О. Передерій, С.В. Кузьменко, О.Д. Костюк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Т.1. – 2012. – Вип. 2(5). – С. 227-237.
3. Кисіль, М.І. Інвестиційна та інноваційна складові доктрини аграрної політики України [Текст] / М.І. Кисіль // Економіка АПК. – 2003. – № 7. – С. 82-87.

УДК 65.012.32 (045)

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ю.Ю. Поддубний, студент

*Научный руководитель – к.э.н., доцент О.П. Гоголя
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

В условиях быстро изменяющейся рыночной среды, ограничения ресурсов и активизации развития современных технологий необходимым условием конкурентоспособной деятельности предприятий является формирование эффективного механизма управления ими.

Проблемы управления предприятиями были и остаются объектом исследования многих ученых: Р. Акоффа, В. Гончаренка, А. Гудзинского, П. Друкера, Л. Дяченка, С. Иванова, А. Куценка, И. Маркиной, М. Мескона, Ф. Тейлора, А. Файоля, Р. Холла, А. Шапурова. Однако современные условия предпринимательской деятельности требуют новых подходов к совершенствованию системы управления предприятием, что требует продолжения научных исследований.

Принимая во внимание большое количество путей и направлений совершенствования управленческой системы украинских предприятий, существует ряд препятствий, мешающих их внедрению в деятельность субъектов предпринимательской деятельности, таких как: сложность получить высоко квалифицированную помощь и консультации, высокая стоимость таких услуг; недостаточность финансовых возможностей для формирования качественного управленческого потенциала; низкий уровень развития финансового рынка; недостаточный уровень подготовки персонала и его неготовность к изменениям; высо-

кий уровень риска предпринимательской деятельности через политическую и экономическую нестабильность в мировой бизнес-среде.

В литературе выделяют несколько основных направлений совершенствования системы управления предприятием:

- совершенствование организационной структуры управления предприятием;

- оптимизация организации менеджмента и бизнес-процессов через улучшение системы планирования, учета и контроля над основными показателями деятельности предприятия;

- совершенствование управления производственными ресурсами и запасами;

- повышение эффективности управления инновационными процессами на предприятии, улучшение качества производимой продукции.

Некоторые ученые считают, что все меры по повышению эффективности функционирования предприятий можно свести к трем направлениям:

- 1) управление затратами и ресурсами: меры по повышению текущей производственной деятельности предприятия, побуждающие предприятие к рациональному использованию природно-сырьевых ресурсов: рост производительности труда и уменьшение затратоемкости изготовления продукции; снижение общей ресурсоемкости производства.

- 2) развитие и совершенствование производства и иной деятельности: ускорение внедрения результатов НТП в практику деятельности предприятия; совершенствование организационной и производственной систем управления, форм и методов организации деятельности, ее планирования и мотивации; повышение качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции; совершенствование и постоянная корректировка всех видов деятельности для обеспечения их требованиям современности;

- 3) совершенствование системы управления предприятием и всеми видами его деятельности: меры по мобилизации внутренних и внешних относительно предприятия факторов. Факторы внутренней среды предусматривают оперирование ими на уровне предприятия. Внешние факторы относятся к таким, которыми управлять почти невозможно, поскольку требуют существенных структурных сдвигов, разветвления инфраструктуры предприятия, привлечения институциональных механизмов для обеспечения надлежащих предпосылок функционирования предприятия и тому подобное.

Важнейшее значение приобретают факторы, определенные третьей группой (направлением), поскольку их мобилизация предполагает определение места реализации в системе управления деятельностью [1, с. 469-470].

Конкретизируя направления действия и использования главных внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования необходимо выделить: 1) технологию и технологические нововведения, особенно современные формы автоматизации и информационных технологий, которые оказывают существенное влияние на уровень и динамику эффективности производства продукции (предоставления услуг); 2) оборудование, которому принадлежит ведущее место в программе повышения эффективности, прежде всего производственной, а также другой деятельности субъектов хозяйствования. Производительность действующего оборудования зависит не

только от его технического уровня, а и от надлежащей организации ремонтно-технического обслуживания, оптимальных сроков эксплуатации, сменности работы, загрузки во времени и т. п.; 3) положительно влияют на уровень эффективности деятельности материальные ресурсы, если решаются проблемы ресурсосбережения, снижения материалоемкости и энергоемкости продукции (услуг), рационализируется управление запасами материальных ресурсов и источниками поставки; 4) продукты труда (изделия, услуги), их качество, потребительская ценность, внешний вид (дизайн) также являются важными факторами эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Уровень последней должен коррелировать с полезной стоимостью, то есть ценой, которую покупатель готов заплатить за изделие соответствующего качества; 5) основным источником и определяющим фактором роста эффективности деятельности являются работники – руководители, менеджеры, специалисты, рабочие. Деловые качества работников, повышение производительности их труда во многом обуславливаются действенным мотивационным механизмом на предприятии, поддержанием благоприятного социального микроклимата в трудовом коллективе; 6) единство трудового коллектива, рациональное делегирование ответственности, надлежащие нормы управления характеризуют надлежащую организацию деятельности предприятия, что обеспечивает необходимую специализацию и координацию управленческих процессов, а следовательно, высший уровень эффективности (продуктивности) любой сложной производственно-хозяйственной системы. При этом последняя, для поддержания высокой эффективности хозяйствования, должна быть динамичной и гибкой, периодически реформироваться в соответствии с новыми задачами, которые следуют за изменениями ситуации на рынке; 7) постоянное совершенствование методов труда предусматривает систематический анализ состояния рабочих мест и их аттестацию, повышение квалификации кадров, обобщение и использование накопленного на других предприятиях положительного опыта; 8) стиль управления, сочетающий профессиональную компетентность, деловитость и высокую этику взаимоотношений между людьми, практически влияет на все направления деятельности предприятия. От него зависит, в какой мере будут учитываться внешние факторы роста эффективности деятельности на предприятии; 9) существенное влияние на эффективность общественного производства имеет государственная экономическая и социальная политика. Основными ее элементами являются: практическая деятельность властных структур; разнообразные виды законодательства (законотворческая деятельность); финансовые инструменты (мероприятия, стимулы); экономические правила и нормы (регулирование доходов и оплаты труда, контроль за уровнем цен, лицензирование отдельных видов деятельности); рыночная, производственная и социальная инфраструктуры; макроэкономические структурные изменения; программы приватизации государственных предприятий; коммерциализация организационных структур непроизводственной сферы; 10) для непрерывного повышения эффективности деятельности всех субъектов хозяйствования государство должно создать соответствующие организационные предпосылки, которые будут обеспечивать постоянное функционирование на национальном, региональном или отраслевом уровнях специальных институциональных механизмов: исследовательских организаций, учебных центров, институтов, ассоциаций и тому подобное, деятельность которых необходимо акцентировать на решении ключевых

проблем повышения эффективности разных производственно-хозяйственных систем и экономики страны в целом, практической реализации стратегии и тактики развития национальной экономики на всех уровнях управления; 11) важной предпосылкой роста эффективности деятельности предприятий является достаточный уровень развития сети разнообразных институций рыночной и производственно-хозяйственной инфраструктуры (инновационных фондов и коммерческих банков, бирж (товарно-сырьевых, фондовых, труда) и других институтов рыночной инфраструктуры); 12) структурные изменения в обществе экономического и социального характера, которые происходят в экономической, социальной, технологической и других сферах: технологии, научные исследования и разработки, сопровождаемые революционными прорывами во многих отраслях знаний; состав и технический уровень основных фондов основного капитала; масштабы производства и деятельности (преимущественно деконцентрации с помощью создания малых и средних предприятий и организаций); модели занятости населения в разных производственных и непроизводственных отраслях; состав персонала по признакам пола, образованности, квалификации и тому подобное. Лишь умелое использование всей системы перечисленных факторов может обеспечить достаточные темпы роста эффективности производства (деятельности) предприятий. При этом обязательность учета внешних факторов не является такой жесткой, как внутренних факторов [2, с. 462-464].

Кроме того, стоит акцентировать внимание на информационном обеспечении предприятий для решения управленческих, научно-производственных и других вопросов, возникающих в процессе его деятельности как одним из важных элементов системы управления предприятием. Содержание каждой конкретной информации определяется потребностями управленческих звеньев и процессов управления для принятия обоснованных рациональных решений. В связи с этим информация должна отвечать основным требованиям, среди которых точность, периодичность, полнота, полезность, доступность.

Условия эффективного использования современных информационных технологий предполагают, что темпы роста прибыли предприятия должны опережать темпы роста расходов на информатизацию. Определение источников получения информации предполагает выявление субъектов и объектов, которые обеспечивают предприятие и его подразделения необходимыми информационными ресурсами. При выборе источников целесообразно использовать количественные оценки эффективности полученной информации с учетом условий ее использования в деятельности предприятия [3, с. 16-17].

На смену действующим формам и методам управления производством на предприятиях при системной обработке информации и широком применении ПЭВМ в качестве АРМ пользователей различных уровней целесообразно создавать новые более рациональные методы управления предприятием. Одним из таких направлений совершенствования форм управления, как свидетельствует практика, может быть объектно-целевой подход с законченным циклом управления при определении организационной структуры, новых прав и обязанностей, а также меры ответственности за свои должностные функции руководителей и специалистов различных уровней.

Целевая объектно-функциональная структура аппарата управления позволит компетентно, комплексно и своевременно осуществлять процессы

управления, как это требует настоящее. Целевыми объектами управления являются ресурсы: материальные, трудовые, финансовые, а также основные средства производства и готовая продукция. Весь процесс управления тем или иным ресурсом рассматривается как одно целое, в рамках которого действуют взаимосвязанные информационные потоки, проходящие через все функции управления (планирование, учет, контроль и тому подобное). Могут быть и другие направления совершенствования форм управления.

Должностные права, обязанности и степень ответственности работников аппарата управления той или иной структуры (ресурса) разрабатываются для новых условий функционирования, а потому они будут основой при формировании регламентирующей информации. При их составлении следует учитывать то, что все процессы по сбору и обработке, хранению и предоставлению пользователям информации, а также некоторые логические операции будут выполняться в системном порядке и автоматизировано.

Регламентирующая информация должна характеризовать в формализованном виде эти новые должностные права, обязанности руководителей и специалистов данной структуры, их меру ответственности за принятое (или непринятое) решение, а также включать ответы на вопросы кому, какая, в каком виде и в какие сроки должна поступать после обработки необходимая для управления информация. Программа-диспетчер обеспечит пользователей необходимой информацией автоматически.

При системной обработке информации создаются условия и для совершенствования методов управления производством. Таким образом, возможно будет применить метод управления по отклонениям. Благодаря организации управления по методу отклонений значительно уменьшаются объемы информации, которые поступают руководителю или специалисту, и ускоряются сроки подготовки и выработки того или иного управленческого решения.

Рассмотренные формы и методы совершенствования управления производством на базе комплексов ПЭВМ (АРМ) создают основу для организации систематизированного информирования (то есть обеспечение всей необходимой целевой информацией пользователя) руководителей и специалистов разных уровней при безбумажной технологии (новой информационной технологии). Безбумажный способ обеспечения пользователей необходимыми целевыми данными в различных их группировках и комбинациях, за любой период времени или на любую дату и в разрезе различных объектов управления основывается, с одной стороны, на функционировании автоматизированного банка (банков) данных, пополняемой информации в ритме производства, а с другой стороны, на телеобработке данных.

Таким образом, организация автоматизированной системы сбора и обработки экономической информации способствует построению рациональной структуры аппарата управления предприятием и более эффективному его использованию для производственных целей. Функционирование указанной системы создает условия для повышения культуры управления, а также освобождает руководителей и специалистов разных уровней от ручного труда по сбору и обработке информации, сокращает сроки разработки и принятия управленческих решений, улучшает их качество и тому подобное.

Выводы

Итак, с целью совершенствования, создания и эффективного функционирования современной системы управления предприятием или организацией следует: применять современные средства и методы управления в рамках выбранной концепции управления, сосредоточиться на целях развития и порядка совершенствования комплексной системы управления предприятием и его составными частями для обеспечения принятия эффективных решений, а также организационных, кадровых и технических решений; совершенствовать организационную структуру предприятия; улучшить информационную систему управления предприятием, с целью быстрого внедрения решений к исполнению; использовать мировой опыт, а также искать пути сотрудничества внутри страны с иностранными партнерами для обеспечения необходимого уровня качества развития системы управления на предприятии.

Литература

1. Гетман, О.А. Экономика предприятия [Текст]: учеб. пособие / О.А. Гетман, В.М. Шаповал. – [2-е изд.]. – К.: Центр учебной литературы, 2010. – 488 с.
2. Покропивный, С.Ф. Экономика предприятия [Текст]: учебник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [изд. 2-е, перераб. и доп.]. – К.: КНЭУ, 2011. – 528 с.
3. Дегтяр, А.А. Информация как атрибут государственно-управленческой деятельности [Текст] / А. Дегтяр // Государство и регионы. Серия. Государственное управление. – 2010. – № 2. – С. 14-18.

УДК 658.3

МОТИВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА И ПУТИ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ

В.А. Полинина, студентка

*Научный руководитель – к.э.н. Н.Ю. Шинакова
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: мотивация, материальные и нематериальные стимулы, корпоративная система премирования.

В статье разработаны предложения и даны рекомендации по повышению мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала сельскохозяйственной организации.

STAFF MOTIVATION AND WAYS OF ITS INCREASE

V.A. Polinina, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences N. Shinakova
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: motivation, financial and non-financial incentives, corporate incentive system.

In the article has developed suggestions and recommendations for improvement of motivation and stimulation of labor activity of personnel of agricultural organization.

Мотивация персонала – это важнейшее условие успеха организации. Ни одна компания не может преуспеть без настроения работников на работу с высокой отдачей, без высокого уровня приверженности персонала, без заинтересованности членов организации в конечных результатах и без их стремления внести свой вклад в достижение поставленных целей. Именно поэтому так высок интерес руководителей и исследователей, занимающихся управлением, к изучению причин, заставляющих людей работать с полной отдачей сил в интересах организации. И хотя нельзя утверждать, что рабочие результаты и рабочее поведение работников определяется только лишь их мотивацией, все же значение мотивации очень велико.

Наиболее полная и развернутая трактовка мотивации труда, на наш взгляд, дана А.Я. Кибановым: «Мотивация – процесс стимулирования человека (работника, исполнителя) или группы людей к деятельности, направленной на достижение целей организаций» [1].

Систематическое изучение мотивации, с психологической точки зрения, не позволяет определить точно, что же побуждает человека к труду. Однако исследование поведения человека в труде дает некоторые общие объяснения мотивации и позволяет создать прагматические модели мотивации сотрудника на рабочем месте. Это можно сделать, используя теории мотивации, которые разделяют на две категории: содержательные, т.е. старающиеся в первую очередь определить потребности и связанные с ними факторы, определяющие поведение людей; процессные – рассматривающие то, как человек распределяет усилия для достижения различных целей и как выбирает конкретный вид поведения.

Основные задачи исследования мотивации к труду – проанализировать мотивацию труда и разработать рекомендации и предложения по совершенствованию системы мотивации на конкретном сельскохозяйственном предприятии. Объектом исследования является АПК «Туношна» Ярославского муниципального района Ярославской области.

От уровня организации труда, обеспеченности трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность всех работ, степень использования оборудования, машин, механизмов, и, как следствие, объем производства, себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей. Из анализа обобщающих показателей производительности труда стоит отметить, что среднегодовая численность работников в АПК «Туношна» за 3 года (2012-2014 г.г.) увеличилась на 35%, при этом снизился уровень производительности труда за счет снижения стоимости товарной продукции предприятия (таблица 1). Можно сделать вывод о неэффективном использовании трудовых ресурсов предприятия.

Предприятие использует оплату труда как важнейшее средство стимулирования добросовестной работы. Индивидуальные заработки работников определяются их личным трудовым вкладом, качеством труда, результатами произ-

водственно-хозяйственной деятельности и максимальным размером не ограничиваются. В качестве базы используется тарифная система оплаты труда.

Таблица 1 – Показатели производительности труда АПК «Туношна»

Показатели	Годы		Отклонения	
	2012	2014	Абсолютное (+,-)	в % к 2014 г.
1. Среднегодовая численность работников: всего, чел.	106	143	37	134,9
2. Отработано всеми работниками в год				
2.1. чел.-дней	265,4	196,7	-68,7	74,1
2.2. чел.-часов	3423	2526	-897	73,8
3. Стоимость товарной продукции в ценах фактической реализации, тыс. руб.	46699	35237	-11462	75,5
4. Уровень производительности труда:				
4.1. Прямые показатели:				
а) стоимость товарной продукции на 1-го работника, тыс. руб.	440,6	246,4	-194,2	55,9
б) стоимость товарной продукции на один чел.-день, руб.	1660	867,9	-792,1	52,3
в) стоимость товарной продукции на один чел.-час, руб.	128,7	97,5	-31,2	75,8
4.2. Обратные показатели:				
а) затраты чел.-дней на тыс. руб. товарной продукции	0,60	1,15	0,55	191,7
б) затраты чел.-часов на тыс. рублей товарной продукции	7,8	10,3	2,5	132,1

В рамках исследования было проведено анкетирование работников АПК «Туношна» на предмет оценки мотивации их работы. По результатам опроса персонал предприятия выделил материальное стимулирование как главный фактор мотивации. Треть работников выделила слабый уровень нематериального стимулирования для различных категорий работников, в первую очередь на уровне производства (работников полеводческой бригады). Учитывая тот факт, что в условиях финансового кризиса у многих субъектов хозяйствования сложное финансовое положение, следует больше внимания уделить нематериальному стимулированию работников. Кроме того, публичная похвала очень хорошо оценивается людьми и стимулирует их к активной и более качественной деятельности, что благоприятно сказывается на положении организации. Поэтому в АПК «Туношна» предлагается к внедрению система нематериального стимулирования. Такая, например, как моральное поощрение и премирование лучших работников (занесение на Доску Почета, награждение Почетной грамотой, Грамотой, объявление благодарности).

Основные требования, которым должна соответствовать будущая система нематериального стимулирования сотрудников АПК «Туношна»:

1) четкость критериев получения вознаграждения, при этом каждый сотрудник должен ясно осознавать, за что он получает вознаграждение;

2) система нематериального стимулирования должна быть направлена на развитие в сотрудниках креативных качеств;

3) награждение отличившихся сотрудников необходимо проводить периодически и чаще, чем 1 раз в год, производить награждение отличившегося персонала на торжественных собраниях, посвященных подведению итогов работы за квартал.

Перед АПК «Туношна» в настоящее время стоит задача повышения эффективности во всех сферах своей деятельности, а также решения ряда нестандартных задач. Предполагается, что единая корпоративная система премирования, предложенная для организации, будет направлена на повышение материальной заинтересованности работников в достижении установленных индивидуальных и коллективных ключевых задач, отражающих результаты деятельности предприятия в целом [2].

Единая корпоративная система премирования закрепляется соответствующим Положением, согласно которому система премирования работников в АПК «Туношна» будет включать в себя следующие формы материального поощрения:

1) текущее премирование – премирование за основные результаты производственно-хозяйственной деятельности, являющееся основным видом материального поощрения работников объекта исследования, направлено на обеспечение эффективности и качества работы, улучшение результатов производственно-хозяйственной деятельности, выполнение и перевыполнение установленных показателей премирования, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность компании;

2) дополнительное премирование – прочие виды материального поощрения работников объекта исследования, выплачиваемые независимо от текущего премирования по основаниям, не предусмотренным премированием за основные результаты производственно-хозяйственной деятельности.

Показатели I уровня являются определяющими в плане того, получит работник премию или же нет. А показатели II и III уровней в совокупности составляют величину данной премии. Однако это величина, например, может быть уменьшена из-за невысоких индивидуальных показателей отдельного работника организации.

Показатели премирования II уровня устанавливаются в зависимости от задач, поставленных перед АПК «Туношна», и являются едиными для всех работников данного предприятия.

Таким образом, предполагается, что премирование руководителей подразделений в гораздо большей степени зависит от выполнения поставленных задач. И наоборот, премирование работников, занятых на производстве, в большей степени зависит от индивидуальных показателей оценки трудовой деятельности, нежели от общих показателей предприятия.

Оценку индивидуальной деятельности работников в АПК «Туношна» предлагается производить по критериям, характеризующим результаты деятельности конкретного работника в отчетном периоде, а на основании результатов данной оценки определять фактический процент премии по показателям III уровня. Оценку индивидуальной деятельности работника предлагается производить по трем критериям, каждый из которых оценивается по пятибалльной шкале.

В результате внедрения корпоративной системы премирования производительность труда увеличится на 5 % при увеличении фонда оплаты труда на 3%. При этом средний уровень оплаты труда достигнет минимального размера оплаты труда для коммерческих организаций Ярославской области на 2016 год (таблица 2).

Таблица 2 – Проект системы премирования АПК «Туношна»

№ п/п	Показатели	2014 год, факт	2016 год, проект	Отклонение проекта от факта, %
1	2	3	4	5
1	Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	35237	36999	105
2	Среднесписочная численность, чел.	143	143	100
3	Стоимость товарной продукции на одного работника, тыс. руб.	246,4	258,7	105
4	Темпы роста производительности труда, %	105		-
5	Фонд заработной платы: всего, тыс. руб.	16007	16487	103
5.1	в том числе премии	-	480	+480
6	Среднегодовая заработная плата в месяц, руб.	9325	9640	103
7	Стоимость товарной продукции на 1 рубль заработной платы, руб.	2,20	2,24	101,8

Выводы

Перспективные направления по совершенствованию системы мотивации персонала АПК «Туношна» должны опираться на систему актуальных потребностей персонала и включать в себя применение новых способов оплаты и премирования на основе материальных и нематериальных стимулов. Предлагаемая корпоративная система премирования работников, безусловно, имеет много положительных сторон. Работник видит, как оценивается его труд, при более высоком вкладе в рабочий процесс сотрудник вправе рассчитывать на материальное поощрение. Кроме того, показатели, влияющие на размер премии каждого сотрудника, повышают заинтересованность работника в достижении высоких результатов не только в своей трудовой деятельности, но и способствуют росту его заинтересованности в успехах предприятия в целом.

Литература

1. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебно-практическое пособие [Текст] / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова / под ред. А.Я. Кибанова. – Москва: Проспект, 2012. – 64 с.
2. Новая корпоративная система премирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: 10.03.2016 /http://static.scbist.com/scb/uploaded/1_1386527237.pdf.

ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

*А.В. Сафоник, студент
Научный руководитель – к.э.н., доцент Л.Ф. Рыбак
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Государственная политика Украины последних лет приобрела четкое устремление на упрощение процедур, связанных с организацией предпринимательских структур, включая их регистрацию, предоставление услуг на бесплатной основе начинающим предпринимателям в выборе перспективных видов предпринимательской деятельности, информации относительно иностранных фирм, рынков сбыта и тому подобное.

Отдельный блок вопросов связан с формами информационно-консультационной поддержки, материально-техническая помощь, подготовкой специалистов в сфере бизнеса.

Интеграция аграрного сектора экономики Украины в мировое экономическое пространство нуждается в переходе на международные стандарты, налаживании связей с международными, зарубежными и отечественными рыночными, научными, информационными центрами. Поэтому для обеспечения развития в аграрной сфере необходимо развить рыночную систему распространения сельскохозяйственных знаний и информации. Становление цивилизованного аграрного рынка требует обеспечения прозрачности для всех его участников. Сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимо четко ориентироваться в законодательном поле, прогнозных показателях относительно условий производства и сбыта, географии цен на продукцию и ресурсы с тем, чтобы определять стратегию развития хозяйств и внедрения новых технологий, тактически правильно строить производственные, заготовительно-сбытовые и финансовые взаимоотношения. Органам государственного управления нужно владеть экономической и финансовой информацией, ценовой, кредитной политикой, планированием и выполнением государственных и региональных программ развития сельского хозяйства и сельских территорий.

Но существующая сегодня система информационного обеспечения не в состоянии удовлетворить эти требования. Ее основные недостатки: устаревшие технологии сбора, систематизации, обработки и распространения информации, которые не позволяют обеспечить ее оперативность и надежность.

- Большая доля информации низкого качества, которая устарела или неструктурирована.

- Ограниченность технических возможностей доступа к национальным и мировым информационным ресурсам у жителей сельских территорий.

- Отсутствие механизмов обратной связи от сельского населения к центральным органам государственной власти, научных институций и тому подобное.

- Недостаток комплексных информационных ресурсов рыночного назначения и отсутствие механизмов их обновления.

- Отсутствие эффективного устремления существующих информационных потоков на обслуживание сельского населения и аграрных предприятий.
- Непригодность информации к потребностям сельского населения и сельскохозяйственных производителей.
- Слабый обмен информации между международными и национальными информационными центрами.
- Сотрудничество между учреждениями ограничено бюрократическими барьерами.
- Недостаточное сотрудничество с международными организациями и институтами.
- Несовершенные механизмы формирования и распространения ведомственной информации.
- Недостаток централизованных структурированных информационных ресурсов со свободным доступом, которые открыты широкому кругу пользователей.
- Текучесть кадров.
- Ограниченные финансовые ресурсы.
- Отсутствие государственной поддержки сельскохозяйственной деятельности.
- Национальные законодательные акты и стандарты не гармонизированы с международными.

Таким образом, существующее состояние информационного обеспечения аграрного сектора, развитие которого ограничивается небольшими бюджетными расходами, не отвечает современным потребностям субъектов ведения хозяйства, государственных органов и сельского населения Украины.

Поэтому целью Государственной программы развития информационного обеспечения АПК и сельского населения Украины является удовлетворение потребностей сельского населения, агропромышленного производства и аграрного рынка в информации и информационных услугах на провозглашенных ООН принципах для обеспечения устойчивого сельского развития и интеграции аграрного сектора Украины в мировую экономическую систему.

Основой достижения этой цели является создание Национальной системы сельскохозяйственной информации и знаний (НССИЗ) с обеспечением условий, средств и технологий для поддержки устойчивого развития сельских территорий, повышения качества жизни сельского населения, устойчивого развития сельскохозяйственного производства и расширения возможностей участников аграрного рынка Украины.

Есть несколько вариантов создания благоприятной информационной среды для обеспечения жизнедеятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, сельского населения и органов управления АПК:

1. Развитие системы информационного обеспечения АПК осуществлять эволюционным путем, как это осуществляется сегодня. При этом государственные органы управления АПК сосредотачиваются на совершенствовании информационного обеспечения только своих потребностей, сельскохозяйственные производители и сельское население обеспечиваются информацией на рыночных принципах, а предприятия и объединения инфраструктуры аграрного рынка развивают свои корпоративные компьютерные сети. Этот путь неприго-

ден, потому что таким образом эффективную (конкурентоспособную) систему построить невозможно, а общественно необходимые затраты на ее создание будут на порядок более высокими.

2. Развитие системы информационного обеспечения АПК осуществлять лишь за государственные средства. Учитывая ограниченные возможности государственного бюджета, этот путь несовместим с принципами рыночной экономики и непригоден.

3. Развивать систему информационного обеспечения АПК, которая самостоятельно развивается из двух составляющих: централизованной и децентрализованной.

Централизованная составляющая ориентирована на формирование национальных информационных фондов, систем, баз данных, ведомственной компьютерной сети, отработки типичных решений многократного использования и исследования экономических и социальных результатов информатизации на тестовых (базовых) объектах и тому подобное.

Децентрализованная составляющая будет удовлетворять на хозяйственных принципах спрос частных, кооперативных, других негосударственных формирований и частных лиц в информации, программно-технических средствах обработки и обмена информацией.

Поэтому для достижения цели необходимо сформировать современные системы информационной поддержки деятельности основных общественных институтов аграрного сектора, в том числе:

1. Создать интегрированную прогнозно-аналитическую систему аграрного сектора Украины на основе мониторинга социально-экономического развития агропромышленного производства, аграрного рынка и экологии сельских территорий для информационного обеспечения центральных органов государственной власти и органов местного самоуправления, научных и образовательных учреждений, частного сектора, сельскохозяйственных производителей, аграрных неправительственных организаций и ассоциаций, совещательных служб и сельского населения.

2. Создать условия для свободного доступа к некоммерческой сельскохозяйственной информации и знаниям, в том числе таких, что создаются при государственной поддержке. А также способствовать налаживанию коммерческого распространения сельскохозяйственных знаний и информации на базе углубления интеграции интеллектуальных и информационных ресурсов аграрных научных учреждений, образовательных заведений, совещательных служб, а также других участников аграрного сектора Украины.

3. Обеспечить создание и развитие коммуникационных сетей для доступа сельского населения к высококачественной и непредвзятой информации и знаниям учебного, производственно-технологического и нормативно-правового характера, которые также должны быть адаптированными или доработанными с целью удовлетворения специфических потребностей разных групп их потребителей (особенное внимание необходимо уделить небольшим и средним аграрным предприятиям).

4. Обеспечить двусторонний обмен информацией между отечественными и международными научными, образовательными и информационными аграр-

ными центрами через учебу, улучшение организационного и технического обеспечения.

5. Усовершенствовать деятельность научных сельскохозяйственных библиотек Украины на основе внедрения новейших информационных технологий.

6. Создать возможности для коллективного использования компьютерного программного обеспечения с целью улучшения работы с информацией производственного, рыночного, учебного и исследовательского характера.

7. Создать аграрную электронную торгово-маркетинговую систему для информационного обеспечения реализации сельскохозяйственной продукции и снабжения ресурсов.

8. Усовершенствовать систему подготовки специалистов по методам определения информационных потребностей, информационно-коммуникационных технологий и информационно-коммуникационного менеджмента в агропромышленном комплексе.

9. Обеспечить соответствующие аналитические возможности и учебные мероприятия для улучшения управления сбором данных, анализом информации, созданием прогнозов и предоставлением консультаций по стратегическим вопросам.

Основным элементом такой системы информационно-консультационного обеспечения и инфраструктуры, который поддерживает ее деятельность, станет сеть региональных информационно-аналитических центров, которые в будущем интегрируются в единую информационную систему. Главными заданиями региональных информационно-аналитических центров должны быть:

- обеспечение доступа предпринимателей к информации (правовой, нормативно-справочной, маркетинговой, научно-технологической, коммерческой и тому подобное) в процессе, как создания, так и функционирования предприятий;

- предоставление консультационных услуг по вопросам состояния рынка, конъюнктурного анализа, управления предприятием, участия в выставках, подготовки кадров;

- информирование органов государственной власти о состоянии дел в сфере предпринимательства и тенденции его развития.

Отмеченная система предусматривает дифференцированное информационное обслуживание субъектов малого предпринимательства в зависимости от его технического обеспечения и платежеспособности.

Ситуация в Украине с точки зрения удовлетворения потребностей и создания условий для развития инновационной составляющей предпринимательства является достаточно неоднозначной. С одной стороны, существует объективная необходимость в создании, реализации и массовом распространении новых технологий, и для этого есть определенные предпосылки (научно-технический потенциал, накопленные разработки, высококвалифицированная рабочая сила), а с другой – действуют серьезные тормозные факторы, в частности:

- нехватка инновационного венчурного капитала;

- низкий технологический уровень производства, особенно в отраслях перерабатывающей, легкой, пищевой промышленности и в сфере услуг.

Зарубежный опыт свидетельствует, что наиболее гибкими и благоприятными для внедрений научно-технических достижений являются малые предприятия. Однако удельный вес их в создании ВВП в Украине в 8 раз меньше, чем в странах с развитой рыночной экономикой, и составляет лишь около 8%.

На нынешнем этапе развития в Украине рыночные факторы еще не набрали силы. Рынок инноваций, что лишь зарождается в Украине, характеризуется сокращением как предложения, так и спроса на все разновидности инновационных продуктов: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, технологии, «ноу-хау» и тому подобное. В нашей стране до сих пор не создано реальных действующих механизмов государственной поддержки, принятые нормативно-правовые акты не имеют последовательного и комплексного характера, вопрос механизма передачи инноваций в сферу малого предпринимательства остается практически не урегулированным.

Выводы

Как свидетельствует практика, для большинства отечественных малых предприятий основным источником финансирования производства являются их собственные средства. Однако полностью удовлетворить потребности в финансировании лишь за счет собственных ресурсов эти предприятия не в состоянии.

Необходимо реформировать финансово-кредитную и налоговую политику относительно поддержки малых предприятий. Существенную роль в финансовой поддержке малого бизнеса должны играть формы поддержки предпринимательства. Чрезвычайно актуальной проблемой является привлечение отечественных и иностранных инвестиций в разных формах и в направлениях вложения. Для динамического развития предпринимательских структур независимо от их форм собственности нужно сформировать систему государственно-регулирующего и поддержки малого предпринимательства.

Литература

1. Сальников, О.М. Малий бізнес як необхідна умова становлення конкурентного середовища [Текст] / О.М. Сальников, М. Зіадат // Торгівля і ринок України. Тематич. зб. наук. праць. – Донецьк: ДДКІ, 1997. – С. 27-28.
2. Сергійко, О.В. Товариства взаємного кредитування як форма фінансування малого підприємництва [Текст] / О.В. Сергійко // Фінанси України. – 1999. – № 7.
3. Серегин, А.С. Эффективность малого бизнеса [Текст] / А.С. Серегин. – М.: Экономика, 1990.
4. Сизоненко, В.О. Методологічні аспекти фінансової діяльності суб'єктів малого підприємництва [Текст] / В.О. Сизоненко, Н.Ф. Колесник // Фінанси України. – 2000. – № 12.
5. Сирополіс, Н. К. Управление малым бизнесом [Текст]: Руководство для предпринимателей [Текст] / Н.К. Сирополіс. – М.: Дело, 1997. – 672 с.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Я.С. Смирнова, студентка

*Научный руководитель – ст. преподаватель Н.В. Забелина
(ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, Иваново, Россия)*

Ключевые слова: управление, социальная инфраструктура, интегральная оценка.

Социально-экономическое развитие всех сельских территорий невозможно по одной универсальной модели. В этой связи важное значение имеет совершенствование управления социальной инфраструктурой на территориальном уровне, с учетом степени развития сельских территорий.

MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE RURAL AREAS

Y.S. Smirnova, student

*Scientific supervisor – senior teacher N.V. Zabelina
(FSBEI HE Ivanovo SAA, Ivanovo, Russia)*

Keywords: management, social infrastructure, integrated assessment.

Socio-economic development of rural areas can not be one universal model. In connection with this important improvement of the management of social infrastructure at the territorial level, taking into account the degree of development of rural areas.

Актуальность

Предприятия социальной инфраструктуры региона относятся к числу важнейших объектов управления, так как от результатов их деятельности в первую очередь зависят возможности развития региона, привлечение инвестиций и качество жизни населения. Управление социальной инфраструктурой общества призвано обеспечить благоприятные условия жизни населения, развитие экономической, социальной, духовной сферы.

К числу важнейших проблем управления социальной инфраструктурой муниципальных образований можно отнести несбалансированность объектов инфраструктуры, которая проявляется в том, что социальная сфера и соответствующие ей объекты социальной инфраструктуры развиваются неравномерно по пространственному размещению и ассортименту оказываемых населению услуг. Наряду с несбалансированностью развития социальной инфраструктуры достаточно острой управленческой проблемой является нерациональное пространственное размещение объектов социальной сферы, что затрудняет использование населением имеющихся ресурсов. Существующая материально-техническая база и кадры нередко используются неэффективно, что является прежде всего следствием ведомственной разобщенности объектов и преимущественно отраслевого подхода к их развитию и функционированию [1].

Основным недостатком развития социальной инфраструктуры в системе планирования социального развития является то, что они носят в подавляющем большинстве общий характер, без учета территориальных особенностей. Существующие в регионах механизмы управления развитием сельских территорий не учитывают специфику их социально-экономического развития, возможностей и потенциала.

На современном этапе наиболее актуальными в практическом плане для органов местного самоуправления представляются исследования, которые призваны всесторонне изучить социальную инфраструктуру, выявить важнейшие тенденции и пути ее формирования, функционирования и развития, разработать конкретные рекомендации по управлению инфраструктурой.

Материал и методы

Эффективное управление социальным развитием в регионе невозможно без учета интересов муниципальных образований, занимающих особое место в этой системе. Очевидно, что механизм управления не может быть одинаков для всех муниципальных районов.

Для реализации мероприятий по эффективному управлению на конкретной территории должна быть предложена комплексная оценка территории, которая определяет специфику сельских территорий, позволяет оценить риски и потенциалы конкретной территории, оценить современное состояние и сформулировать основные перспективные направления социально-экономического развития.

Для оценки уровня развития социальной инфраструктуры районов Ивановской области предложена методика сравнительной рейтинговой оценки инфраструктурного развития муниципальных районов, предполагающая присвоение каждому району ранга, отражающего его место по уровню развития социальной инфраструктуры [2, 3]. Информационной базой служили данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ивановской области по 21 муниципальному району за 2013 год. Интегральная оценка, проведенная по выбранным показателям, позволяет оценить качественные показатели посредством приведения их к количественным с возможностью сравнения. Расчет рейтингового показателя проводился поэтапно.

На первом этапе определена система показателей, характеризующих развитие социальной инфраструктуры.

На втором этапе проведено построение нормированных индексов по каждому из базовых показателей. Так как применение одного метода не позволяет однозначно присвоить ранг муниципалитету, правильнее проводить группировку районов с применением нескольких методов.

Третий этап – построение рейтингового показателя обеспеченности объектами социальной инфраструктуры, которое дает возможность упорядочить (ранжировать) муниципальные районы.

На четвертом этапе проводилась группировка муниципальных районов области по уровню обеспеченности населения объектами инфраструктуры.

Результаты исследования

На основе применения разработанной методики определены территориальные особенности развития социальной инфраструктуры, выявлена специфика развития социальной инфраструктуры в разрезе муниципальных районов области. Выполнена оценка территориальной дифференциации сельских территорий, выделены три группы муниципальных районов по уровню развития социальной инфраструктуры. Первую группу сформировали районы, имевшие наиболее высокий уровень развития социальной инфраструктуры. В эту группу вошли четыре муниципальных образования. Вторая группа со средним уровнем развития инфраструктуры являлась самой многочисленной и включила 9 муниципальных районов. Третья группа представлена 8 районами, демонстрирующими низкий уровень развития социальной инфраструктуры.

Анализируя территориальную дифференциацию районов по развитию социальной инфраструктуры, следует подчеркнуть, что большая часть районов Ивановской области имеют средний уровень развития социальной инфраструктуры села (47,6% от общего количества районов). В связи с этим необходима всесторонняя поддержка районов этой группы, содействие в реализации мероприятий по развитию социальной и инженерной инфраструктур [4].

Выводы

Управление социальной инфраструктурой региона должно происходить на основе определенного механизма управления, с учетом различных принципов, выбор которых будет зависеть от социально-экономической ситуации на данной территории, задач социальной политики, а так же от других факторов, оказывающих влияние на развитие инфраструктуры [5]. На основе анализа достигнутого уровня развития и состояния социальной инфраструктуры должен разрабатываться алгоритм управления развитием социальной инфраструктуры.

Таким образом, на основе проведенной дифференциации социального развития муниципальных районов области органы местного самоуправления могут разрабатывать стратегию выравнивания качества жизни населения, планы социально-экономического развития, оказывать адресную поддержку.

Эффективное управление развитием социальной инфраструктуры сельских территорий региона возможно только с применением соответствующих инструментов управления, которые представляют собой способы и средства управления социальной сферой и инфраструктурой, регулирования социальных процессов и явлений.

Литература

1. Забелина, Н.В. Региональные проблемы развития социальной инфраструктуры села [Текст] / Н.В. Забелина // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 28 (355). – С.30-37.
2. Забелина, Н.В. Оценка уровня развития социальной инфраструктуры Ивановской области // Аграрный Вестник Верхневолжья. – 2014. – № 3. – С.43-49.
3. Стоянова, Т.А. Методология определения уровня [Текст] / Т.А. Стоянова, Н.В. Забелина // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 3 – С.87-93.
4. Тупарева, Я.С. Территориальная дифференциация муниципальных районов по уровню развития социальной инфраструктуры [Текст] / С.С. Тупарева // В

мире Научных открытий: Материалы Всероссийской студенческой научной конференции с международным участием. – Ульяновск: Издательство Ульяновской ГСХА им. П.А.Столыпина, 2015. – С. 103-105.

5. Тупарева, Я.С., Забелина Н.В. Особенности управления сельской социальной инфраструктурой [Текст] / Я.С. Тупарева, Н.В. Забелина // Актуальные вопросы аграрной экономики: теория, методология, практика. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием студентов и молодых ученых / под научной редакцией А.Г. Самоделкина, А.А. Серова, А.А. Чиликова. – Н. Новгород: ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА, 2015. – С. 116-120.

УДК 351 82: 65.012.32

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. Сорока, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент О.П. Гозуля
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Одним из условий стабилизации социально-экономической жизни Украины является эффективное функционирование предприятий как основного звена всех отраслей национальной экономики, что, в свою очередь, требует качественного управления производственной деятельностью хозяйствующих субъектов.

Нестабильная экономическая ситуация в стране, обострение конкурентной борьбы на мировом и отечественном рынках, дефицит оборотных средств, диспропорция в структуре производственных мощностей побуждают руководителей отечественных предприятий к поиску новых концептуальных подходов к управлению производственной деятельностью, формированию производственного потенциала, которые бы дали возможность развиваться, выпускать новую продукцию, совершенствовать технологические процессы и тому подобное.

Проблемам формирования производственной стратегии предприятия посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых: В.А. Василенко, В.П. Горезового, А.Д. Гудзинского, П.Л. Гордиенко, З.Е. Шершнева, Н.Х. Корецкого и др. Вместе с тем ряд вопросов требует продолжения соответствующих исследований.

Предприятие – это сложная открытая экономическая система, которая должна подчиняться четким правилам для своего успешного функционирования. Это вызывает необходимость в управлении, под которым понимают целенаправленную деятельность, которая представляет собой совокупность методов, средств и форм эффективной координации работы людей (трудовых коллективов) для достижения поставленных задач или определенной цели (повышение результативности производства, удовлетворение потребностей потребителей, рост прибыли и тому подобное).

Управление производственной деятельностью – это достаточно сложное и ответственное дело. Основные задачи производственного управления преду-

смастривают управление развитием предприятия; повышение конкурентоспособности продукции; обеспечение более эффективного использования оборудования, имеющихся производственных площадей; снижение всех видов производственных издержек; повышение производительности труда; управление технологической подготовкой производства продукции и др.

В соответствии с современной концепцией производственных стратегий в их состав также входят стратегия мотивации труда, которая определяет приоритеты мотивационных комплексов внутренней и внешней мотивации (она ориентирует на формирование адекватного мотивационного механизма); стратегия научно-технического развития и организации труда, влияния научно-технического развития на потребность в трудовых ресурсах; стратегия развития трудового потенциала предприятия, формирования необходимых компетенций и т.п. [1, с. 308].

Все аспекты управления производственной деятельностью в современных условиях хозяйствования должны осуществляться с учетом долгосрочных перспектив и на инновационной основе в целях наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей и эффективного функционирования предприятия в условиях глобализации мировой экономики.

Ни одна производственная система (предприятие) не функционирует в вакууме, ее окружает дифференцированная конкурентная среда. Внешняя среда включает все возможности и угрозы, с которыми предприятие встречается в своей повседневной и стратегической деятельности. К этому понятию можно отнести практически все, что находится вне предприятия, ведь все элементы среды на него влияют. Среда никогда не бывает стабильной. Поэтому каждое предприятие должно постоянно диагностировать конкурентную среду, получать своевременную информацию о природе ее изменений и реагировать на эти изменения. При росте уровня неопределенности внешней среды увеличивается и неопределенность состояния предприятия и, соответственно, усложняются процессы управления, информационный обмен и растут затраты.

Внутренняя среда, в которой принимаются управленческие решения, представляет собой универсальную среду не зависимо от организационно-правовой формы организации и объединяет все функциональные среды внутри производственной системы. Среда внутри предприятия является отдельной функциональной областью, общей для всех типов субъектов хозяйствования. Кроме функциональных сфер, выделяют также группы ресурсов, которые использует предприятие. При этом все взаимодействия между элементами внутри системы и с внешней средой сопровождаются соответствующими коммуникациями, от качества которых напрямую зависит эффективность менеджмента предприятия и результаты его деятельности.

Эффективность является одной из главных характеристик результативности управления деятельностью предприятия. Решение вопросов повышения и поддержания эффективности управления деятельностью предприятия невозможно без комплексного оценивания ее уровня. Результаты такой оценки позволяют установить масштаб и изменение направленности в управлении деятельностью предприятия, прогнозировать их воздействие на ключевые функциональные подсистемы предприятия, принимать соответствующие управленческие решения по повышению и поддержке уровня эффективности управления

деятельностью, выбирать методы, способы, инструменты управления деятельностью предприятий.

На практике существует и используется большое количество показателей, которые характеризуют ту или иную сторону эффективности производства. Каждый отдельный показатель отражает эффективность использования определенного вида экономических ресурсов или затрат. Все эти показатели важны, но они не в состоянии дать однозначную интегральную оценку эффективности. Сущность проблемы заключается в определении такого интегрального показателя экономической эффективности производства, который бы отражал результаты совместного действия отдельных факторов. Отечественные и зарубежные экономисты предлагают много вариантов интегрального показателя. В большинстве случаев при расчетах интегрального показателя использовались различные предположения, а также коэффициенты пересчета и нормативных данных, которые требовали дополнительных расчетов и значительно снижали достоверность результатов. Так, предложенный С.Ф. Покроповым [2, с. 455] обобщенный показатель эффективности применяемых ресурсов предприятия предлагается рассчитывать по формуле:

$$E_{\text{пр}} = \frac{V_{\text{чп}}}{C_{\text{р}} + (\Phi_{\text{ос}} + \Phi_{\text{об}}) * K_{\text{прт}}},$$

где $E_{\text{пр}}$ – эффективность примененных ресурсов (уровень производительности собственного труда);

$V_{\text{чп}}$ – объем чистой продукции предприятия;

$C_{\text{р}}$ – численность работников предприятия;

$\Phi_{\text{ос}}$ – среднегодовой объем основных фондов по восстановительной стоимости;

$\Phi_{\text{об}}$ – стоимость оборотных фондов предприятия;

$K_{\text{прт}}$ – коэффициент полных расходов труда, который определяется на макроуровне как отношение численности работников в сфере материального производства к объему образованного за расчетный год национального дохода и применяется для пересчета овеществленного в производственных фондах труда в среднегодовую численность работников.

Обобщающим показателем потребленных ресурсов может быть уровень себестоимости, который характеризует уровень текущих затрат на производство (оплата труда, амортизационные отчисления основных средств и нематериальных активов, материальные расходы).

Оценка эффективности производства базируется на концепции формирования сбалансированной системы специфических показателей, которые могут быть объединены в пять блоков, по определенным направлениям использования производственных ресурсов:

- показатели эффективности использования основных средств;
- показатели эффективности использования материальных ресурсов;
- показатели эффективности использования энергетических ресурсов;
- показатели эффективности использования трудовых ресурсов;
- показатели эффективности использования уровня технического развития производственного потенциала.

Процесс производства всегда является результатом взаимодействия соответствующих ресурсов, а его эффективность обеспечивается оптимальным их сочетанием и использованием. Ресурсное строение субъекта хозяйствования показывает наличие ресурсов на предприятии, их качество и необходимость, выражает взаимосвязь и эффективность использования в процессе предпринимательской деятельности. Следует отметить, что процесс измерения ожидаемого или достигнутого уровня эффективности производства товаров и услуг методологически связан, прежде всего, с определением надлежащего критерия и формированием соответствующей системы показателей. Исходя из вышесказанного, одним из основных факторов экономического роста является оптимальное ресурсоиспользование. Достичь этой цели возможно благодаря обеспечению эффективного использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Использование системы основных показателей эффективности и их взаимосвязи будет способствовать принятию обоснованных управленческих решений, которые сосредоточены на углубленной оценке эффективности производства товаров и услуг.

Выводы

Подытоживая вышеизложенное, можно отметить, что управление производством на любом уровне это, безусловно, сложный процесс. За пределами предприятия руководитель должен предвидеть изменение рыночной ситуации, производить продукцию высшего качества, обеспечивать поставку, определять цены с учетом условий конкуренции и научиться формировать каналы сбыта изготовленной продукции. Во внутренней политике управления предприятием любой руководитель должен стремиться к увеличению производительности труда путем улучшения планирования, более эффективной организации и автоматизации производственных процессов.

Поэтому, при разработке стратегии развития предприятия должны быть сформированы и обоснованы следующие ключевые блоки системы управления производством:

- управление материально-техническим обеспечением;
- управление подготовкой производства;
- управление заказным производством;
- управление серийным производством;
- управление проектами.

Указанные блоки в контексте управления предприятием и непосредственно процессом производства должны включать следующие вопросы: формулировка стратегии, что касается производственных операций и технологий; разработка и внедрение оптимальной технологии производства; применение технологических инноваций в производстве; автоматизация производства; моделирование производственных систем; формирование плана-графика производства и его выполнение; человеческие факторы и организация труда на производстве; системы управления качеством и контроль качества; надежность и техническое обслуживание производственных систем; риск, безопасность и ответственность в производстве; закупки и управление материальными потоками; управление цепью поставок, логистика и обратная логистика; эффективность производства и оценка производительности.

Литература

1. Кливец, П.Г. Стратегия предприятия [Текст]: учеб. пособие / П.Г. Кливец. – К.: Академиздат., 2007. – 320 с.
2. Экономика предприятия [Текст]: учебник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: КНЭУ, 2000. – 528 с.

УДК 631.155 (571.54)

УПРАВЛЕНИЕ КРЕАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ЦКР «АПГРЕЙД»

М.П. Токмакова, студентка
Научный руководитель – к.э.н. Н.С. Тимофеева
(ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА, Улан-Удэ, Россия)

Ключевые слова: менеджмент 21 века, креативный менеджмент, рекламные агентства, менеджмент, управление, креативная деятельность

Начало введения творческого подхода в управленческую деятельность произошло не так давно, но характеризуется данный процесс очень стремительными темпами развития. Как результат возник новый вид менеджмента, отвечающий за управление творческим процессом – так называемый «креативный менеджмент».

CREATIVE MANAGEMENT ACTIVITIES ON THE EXAMPLE CCR «APGREID»

M.P. Tokmakova, student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences N.S. Timofeeva
(FSBEI HE Buryat SAA named by V.R. Filippov, Ulan-Ude, Russia)

Keywords: management of the 21st century, creative management, advertising agencies, management, administration, creative activities

Start the introduction of creativity in management activities it happened not so long ago, but the process is characterized by a very rapid pace of development. As a result, a new kind of management, responsible for management of the creative process – the so-called «creative management».

В последнее время все чаще наблюдается активное проникновение творчества из области искусства и науки в другие сферы человеческой деятельности. Не обошел стороной этот процесс и область управления. В теории управления в последнее время все больше внимания стали уделять вопросу обширного использования креативных возможностей менеджеров и высшего руководства предприятия. Новаторские перемены в технологической базе и конкурентная борьба просто вынуждают компании создавать нестандартные подходы к решению традиционных проблем, находить принципиально новые решения.

В современном западном менеджменте управление процессами формирования новых идей в настоящий период относят к «креативному менеджменту». Из вышеизложенного очевидно, что в данный период проблема креативного управления является актуальной. Поэтому целью данной работы является исследование внедрения, использования и развития творческого мышления в работе менеджеров. Наглядным примером нам будет служить рекламное агентство «Апгрейд». На его примере мы постараемся изучить характерные черты управления креативной деятельностью и применение способов креативного менеджмента в работе компании.

Методика исследования

Цель исследования состояла в изучении управления креативной деятельностью. В основе исследования лежит методика диагностики характеристик креативного менеджмента на предприятии.

Креативный менеджмент – язык управления 21 столетия. Непосредственно в данном стиле общаются со своими подчиненными специалисты агентства «Апгрейд», с 2006 года работающего в сфере маркетинговых технологий и творческого управления ресурсами [1]. В основе бизнес-идеологии их компании находится убеждение в том, что исключительный недостаток на современных конкурентных рынках – это дефицит творчества, того самого креативного элемента, который делает информацию о продукте и компании уникальной и по этой причине более воспринимаемой покупателями.

Компания существует не первый год и не первый год предлагает свои услуги как на рынке Бурятии, так и за ее границами. За время своего становления «Апгрейд» стала позиционировать себя как осведомленную, квалифицированную и высокопрофессиональную компанию. Об этом говорят отзывы клиентов и партнеров. Персональный подход, клиентоориентированность, качество, мобильность и изобретательность – вот ключевые элементы компании. *«Мы не ждем новых идей, мы их генерируем сами!» – лозунг центра конструктивной рекламы «Апгрейд».*

Таким образом, ключевым приоритетом их деятельности считается обеспечение российских и иностранных компаний широким диапазоном высококачественных услуг в области креативных маркетинговых технологий и креативного управления ресурсами.

Рекламное агентство функционирует на рынке Республики Бурятия с 2006 года. Путь становления был очень ярким, продуктивным и интересным. Если разделить его на конкретные «тематические» участки, то первым стал выпуск журнала «Центральный рынок Бурятии» и всплеск книгопечатного направления. Следующий период – мобильное оборудование – включился в перечень работ компании после знакомства с механизмом организации выставочно-ярмарочной деятельности в других регионах. ЦКР «Апгрейд» стал настоящим «первооткрывателем», внедряя в рекламный запас учреждений и коммерческих предприятий Бурятии, новые инструменты для ярких презентаций. В 2008 году агентство становится официальным дилером мирового лидера мобильных выставочных стендов Maxibit (Швеция) [2]. В 2013 году был проведен ребрендинг, и рекламное агентство «ПРОФИ» переродилось в Центр конструктивной

рекламы «Апгрейд». Год стал значимым и на открытие нового направления – запуск собственного производства – широкоформатная и сублимационная печать.

В основе всех направлений работы «Апгрейд»: формирование стиля фирмы – разработка стратегий творческого позиционирования – брендинг – нейминг – копирайтинг – просветительные проекты – креативное моделирование – креатив-дизайн – лежат уникальные методы и технологии, применение которых гарантирует высокую эффективность работы их рекламного учреждения.

Главное правило работы центра конструктивной рекламы «Апгрейд» – адекватность рекламной коммуникации ожиданиям целевой аудитории и выполнение заказа вовремя. «Вместо агрессии в саморекламе мы предпочитаем работать по рекомендациям» – такова главная идея работы рекламного агентства.

Основа деятельности и официальный слоган центра конструктивной рекламы «Апгрейд» – «Творческое решение рекламных задач со множеством неизвестных!» [2].

Как правило, над творческими сотрудниками всегда стоит не менее креативный управляющий. Громова Алена Викторовна – генеральный директор ЦКР «Апгрейд», целеустремленная и незаурядная личность. Благодаря трепетному подходу к креативу, рекламное агентство «Апгрейд» занимает одну из ведущих позиций подобных агентств нашего города [3].

Развитие творческого подхода к управлению предъявляет новые требования к организационному проектированию и определяет потребность построения современных структур, позволяющих сформировать не копируемые конкурентные достоинства, выявить творческий и повысить мотивационный потенциал персонала организации, повысить эффективность совместной работы.

Результаты исследования

Существуют рациональные часы начала рабочего дня. Для каждого проекта есть тайминг, главное в нем – сроки начала и сдачи проекта [4]. Изначально главное правило работы ЦКР «Апгрейд» – соответствие маркетинговой коммуникации ожиданиям целевой аудитории и предоставление заказа точно в срок. В рамках этого промежутка у работника достаточно самостоятельности для планирования рабочего дня. Немаловажно на выходе получить проект, которым можно гордиться. ЦКР «Апгрейд» принимается за работу в 9 часов утра и не дает временных ограничений творческим планам, пока не исполнены все заказы на настоящий день.

Особое внимание следует уделить обстановке в главном офисе компании. Главный принцип в этом деле – не стоит недооценивать комплектацию и оформление рабочих мест или комнат отдыха. У персонала может играть любимая музыка, присутствовать креативный беспорядок на столе или мало кому понятные изображения на стене. Все это, по мнению Алены Викторовны, может помочь влиться в атмосферу творчества, вдохновляет и активизирует способность генерировать новые идеи.

Креативное управление основано на современных технологиях творчества и групповой работы. Главной задачей креативного менеджмента является формирование и мотивация деятельности человеческого капитала, стимулирование его творческих возможностей [4]. Проведение совещаний, деловых игр с использованием эвристических методов («мозгового штур-

ма), эмпатии и др.) также присутствует в работе генерального директора с подчиненными. Это бесспорно положительно сказывается на работе предприятия. В организации творческая комбинация индивидуальной и командной работы и выбор формы общения на уровне группы в первую очередь обуславливается характером выполняемой работы и мерой расположенности членов агентства к командной или индивидуальной деятельности.

Отличительной особенностью управления рекламным агентством или маркетинговой службой компании можно считать сочетание администрирования и креативного управления. Иначе говоря, рекламный менеджмент базируется на их сочетании, достижении наилучшего соотношения, так как, с одной стороны, увлечение непосредственным распорядительством и администрированием может сказаться на итогах работы творческой группы, а с другой – забота о качестве творческой работы должна сочетаться с административным контролем за сроками выполнения заказов [5].

Выводы

Проанализировав работу рекламного агентства «Апгрейд», можно сделать вывод, что и у нас в городе есть креативные менеджеры, которые взяли в свои руки бразды правления и являются представителями инновационной деятельности в Бурятии. В связи с условиями жесткой конкурентной борьбы на современном рынке товаров и услуг работодатели заинтересованы в людях, которые могут нестандартно думать, находить новые мысли и подходы к управлению. В работе рекламного агентства, несомненно, содержатся компоненты успешного управления креативной деятельностью, что позволяет ЦКР «Апгрейд» занимать одну из лидирующих позиций (3-е место) на рынке рекламных услуг г.Улан-Удэ. Однако компания способна достичь еще большего успеха за счет более активного введения креативных решений, хотя и креатив является обязательной составляющей работы агентства.

Литература

1. Якубов, М.Р. Креативный менеджмент: практический аспект [Текст] / М.Р. Якубов // Креативная экономика. – 2015. – № 11 (47). – С. 19-24.
2. Центр конструктивной рекламы «Апгрейд» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.apgreid03.ru>.
3. Горшкова, Л.А. Традиционный и креативный менеджмент: правомочно ли разделение? [Текст] / Л.А.Горшкова, М.В.Горбунова // Креативная экономика. – 2013. – № 11 (47). – С. 26-32.
4. Бережнов, Г.В. Креативная деятельность в маркетинге [Текст] / Г.В.Бережнов // Российское предпринимательство. – 2015. – № 9 (69). – С. 64-68.
5. Бороноева, Т.А. Современный рекламный менеджмент: учебное пособие [Текст] / Т.А. Бороноева. – М.: Аспект Пресс, 2014. – 142 с.

УДК 631.15:635.21

**УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОТРАСЛИ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА
В ОАО «ПЛЕМЗАВОД ИМЕНИ ДЗЕРЖИНСКОГО» ЯРОСЛАВСКОГО
МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ**

О.В. Фенчева, студентка
Научные руководители – к.э.н., доцент А.М. Суховская,
к.э.н., доцент В.И. Дорохова
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: управление развитием, отрасль картофелеводство, сортообновление, переработка картофеля.

В статье рассмотрены основные направления управления развитием отрасли картофелеводства на примере ОАО «Племзавод имени Дзержинского» Ярославского муниципального района Ярославской области.

**MANAGEMENT OF POTATO INDUSTRY DEVELOPMENT IN IN THE JSC
«PLEMZAVOD NAMED BY DZERZHINSKY» OF YAROSLAVL
MUNICIPAL DISTRICT OF YAROSLAVL REGION**

O.V. Fenecheva, student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent A.M. Sukhovskaya;
Candidate of Economic Sciences, Docent V.I. Dorokhova
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)

Keywords: management of development, potato industry, variety renewal, potato processing.

The article deals with the information about the basic directions of development of the potato industry management on the example of the JSC «Plemzavod named by Dzerzhinsky» of Yaroslavl municipal district of Yaroslavl region.

Каждая организация по своей природе нуждается в постоянном обновлении и развитии. Процветающие организации становятся таковыми, прежде всего, благодаря способности к развитию и адаптации в меняющейся внешней среде. Поэтому развитие организации – это нечто большее, чем принятая ограниченная во времени совокупность чрезвычайных перемен, обусловленных спецификой формирования конкурентных рыночных отношений и масштабных социальных преобразований.

По мнению Э.М. Короткова, развитие является общим принципом любой социально-экономической системы и рассматривается как необратимое направленное изменение организации [1, с. 215].

Управление развитием организации – это деятельность, направленная на выявление существующих, создание новых возможностей организации и реализация наиболее выгодных вариантов в настоящем для ее эффективного функционирования в будущем. Одной из главных задач управления развитием явля-

ется установление целей, ради достижения которых формируется, функционирует и развивается организация как целостная система.

В научной литературе существует множество различных подходов к определению главных целей управления развитием организации, наиболее общая их версия представлена на рисунке 1, где пунктирной рамкой выделены основные подцели, направленные на реализацию главных целей.

Идеальным вариантом является достижение всех выделенных подцелей, т.е. максимизация всех показателей. Такая возможность является лишь теоретической, на практике минимизация рисков, захват рынков и прочее, ведет к росту затрат и снижению прибыли; рост текущего потребления уменьшает фонд развития и т.д. Поэтому при управлении развитием организации необходимо исходить из баланса основных целей и подцелей.

Таким образом, задача повышения уровня развития предприятия многокритериальная и любое решение на конкретный плановый период является компромиссным или максимизирующим один из показателей. В то же время, большинство решений складывается из перераспределения прибыли. Следовательно, необходимым и достаточным условием улучшения хотя бы одной из перечисленных подцелей без ухудшения других, является увеличение прибыли как в целом по организации, так и в разрезе её отдельных отраслей и видов деятельности.



Рисунок 1 – Цели и подцели управления развитием организации

Рассмотрим управление развитием отрасли картофелеводства в ОАО «Племзавод имени Дзержинского Ярославского муниципального района Ярославской области.

Россия является одной из крупнейших картофельных держав, которая занимает третье место после Индии и Китая.

Лидирующие позиции по производству картофеля в России занимают Центральный и Приволжский федеральные округа, на долю которых в 2014 году приходилось 30,7% и 25,% от общих валовых сборов по стране. Особенностью российского рынка является недостаточный объем экспорта картофеля, а также почти стопроцентное потребление картофеля в виде свежего продукта.

В Ярославской области почти 75% площадей под картофелем сосредоточено в личных подсобных хозяйствах населения (ЛПХ), около 18% – в коллективных сельскохозяйственных организациях. Следует отметить, что ЛПХ – это хозяйства потребительски – натуральные с небольшими площадями посадок в расчете на одно хозяйство и примитивными технологиями. Поэтому они малоперспективны. Продукция их практически не участвует в рыночном обороте, не принимает рыночные формы, а также не влияет на конъюнктуру рынка. Следовательно, они не могут рассматриваться стратегическим субъектом рынка картофеля в целом по России и в отдельных регионах. Картофель, который производится в сельскохозяйственных предприятиях, в первую очередь, поступает на рынок, что способствует более высокому рыночному насыщению, развитию рыночной инфраструктуры, и в целом рыночного механизма

Средняя урожайность картофеля в хозяйствах всех категорий региона в 2014 году составила 173 ц/га (рисунок 2), что на 11% выше, чем было получено в 2013 году и на 86% к уровню 2010 года.

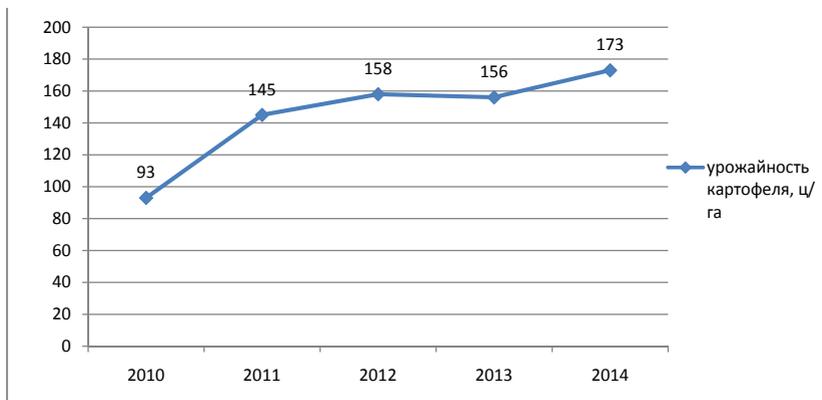


Рисунок 2 – Урожайность картофеля в хозяйствах всех категорий Ярославской области, ц/га

В ОАО «Племзавод имени Дзержинского» картофель играет важную роль в экономике предприятия. На его долю приходится 9,4% всей денежной выручки, а в товарной продукции растениеводства он занимает 95%.

Проведенный многомерный сравнительный анализ развития отрасли картофелеводства в сельскохозяйственных организациях Ярославского муниципального района выявил устойчивые позиции ОАО «Племзавод имени Дзержинского» на региональном рынке картофеля. По площади посадки (3 место), по объемам реализованного картофеля (4-е место), но по урожайности уступает большинству предприятий района (таблица 1).

В структуре затрат на производство картофеля в ОАО «Племзавод имени Дзержинского» преобладают затраты на содержание основных средств, семена и посадочный материал, а также оплату труда с отчислениями на социальные нужды. Причем в динамике за 5 лет наблюдается снижение себестоимости 1 ц картофеля на 37,2%, а затрат труда на 1 гектар посадок – на 29,6% в основном за счет роста урожайности (таблица 2).

Таблица 1 – Многомерный сравнительный анализ наиболее крупных предприятий Ярославского муниципального района Ярославской области по производству и реализации картофеля способом суммы мест , 2014 г.*

Предприятие	Площадь посадки, га	Занимаемое место	Урожайность, ц/га	Занимаемое место	Реализовано, ц	Занимаемое место	Сумма мест	Занимаемое место
ЗАО Агрофирма «Пахма»	200	1	256,1	4	17648	3	8	3
ОАО «Михайловское»	120	3	220,0	7	5924	8	18	7
ОАО «Племзавод имени Дзержинского»	120	3	215,1	8	11268	4	15	5
СПК «Прогресс»	100	4	250,7	5	8638	5	14	4
ООО «Племзавод Родина»	100	4	467,4	1	42499	1	6	1
АПК «Гуношна»	80	5	187,5	9	7707	6	20	8
ЗАО «Племзавод Ярославка»	121	2	266,4	3	20289	2	7	2
ФГУП «Григорьевское»	60	6	241,0	6	4134	9	21	9
ООО «Горшиха»	25	7	400,0	2	6701	7	16	6

*Материалы годовой бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных предприятий Ярославской области за 2014 год.

Основной рынок, на котором ОАО «Племзавод имени Дзержинского» осуществляет свою деятельность – это региональный. Главными каналами реализации картофеля являются индивидуальные предприниматели, сеть торговых гипермаркетов, бюджетная сфера и т.д. Основными конкурентами на рынке картофеля являются крупные сельскохозяйственные предприятия Ярославского муниципального района.

Таблица 2 – Затраты на производство картофеля в ОАО «Племзавод имени Дзержинского»*

Показатели	Годы					Отношение 2014 г. к 2010 г., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Затраты на производство картофеля, тыс.руб., всего	13214	14599	13011	12308	13582	102,8
в том числе:						
- оплата труда с отчислениями на социальные нужды	1720	2268	2174	2061	2240	130,2
- семена и посадочный материал	3171	3529	2942	2200	3079	97,1
- удобрения	621	1290	690	883	871	140,3
- химические средства защиты растений	662	588	1227	1082	1221	184,4
- электроэнергия	768	618	383	768	725	94,4
- нефтепродукты	306	537	313	496	783	в 2,6 раз
- содержание основных средств	3557	2961	2900	2205	3113	87,5
- прочие затраты	2409	2808	2382	2613	1550	64,3
Затраты на 1 га посадки, тыс. руб.	110,1	118,7	108,4	102,6	113,2	102,8
Себестоимость производства 1 ц картофеля, руб.	839	543	449	697	527	62,8
Прямые затраты труда, тыс. чел.-ч., всего	27	22	25	22	19	70,4
- на 1 га посадки, чел.-ч	225,0	183,3	208,3	183,3	158,3	70,4

*Форма №9-АПК «Отчет о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства»

Основные показатели экономической эффективности реализации картофеля на предприятии представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные показатели экономической эффективности реализации картофеля в ОАО «Племзавод имени Дзержинского»

Показатели	Годы					Отношение 2014 г. к 2010 г., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Валовой сбор, т	1575	2688	2897	1766	2580,7	163,9
Реализовано, т	1191	392	938	696	1127	94,6
Уровень товарности, %	75,6	14,6	32,4	39,4	43,7	-31,9 п.п.
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	8226	3443	5128	3899	7165	87,1
Цена реализации 1 ц, руб.	988	1769	512	793	1359	137,6
Выручка от реализации, тыс. руб.	11764	6944	4808	5519	15313	130,2
Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	3538	3501	-320	1620	8147	в 2,3 раза
Уровень рентабельности продаж, %	30,1	50,4	-6,7	29,4	53,2	23,1 п.п.

Проведенный оперативный анализ среды ОАО «Племзавод имени Дзержинского» (SWOT-анализ) выявил слабые стороны отрасли картофелеводства, вызванные применением устаревших традиционных подходов к выращиванию, хранению и сбыту продукции (таблица 4).

Таблица 4 – Базовая матрица SWOT-анализа отрасли картофелеводства в ОАО «Племзавод имени Дзержинского»

(S) Сильные стороны	(O) Возможности
высокое качество выращенного картофеля	увеличение объемов реализации за счет нахождения постоянных каналов сбыта
современная техника, задействованная в отрасли	увеличение объемов производства за счет проведения мероприятий по покупке семенного материала
хорошая дорожная сеть	возможность переработки картофеля
близкое расположение от регионального центра	
(W) Слабые стороны	(T) Угрозы
отсутствие устойчивых и постоянных каналов сбыта	появление на рынке конкурентов с более выгодной ценой
нестабильный уровень урожайности	неблагоприятные климатические условия
неудовлетворительные условия для длительного хранения картофеля	рост цен на ГСМ, минеральные удобрения и т.д.
нехватка финансовых ресурсов для модернизации отрасли	
слабая маркетинговая политика	
отсутствие профессиональных кадров в сфере реализации картофеля	

В этой связи управление развитием отрасли картофелеводства предлагается осуществлять на основе принципа целеполагания [2], суть которого заключается в том, что нельзя достичь цели развития отрасли без ориентации на главную цель предприятия.

Одним из основных направлений управления развитием отрасли картофелеводства в ОАО «Племзавод имени Дзержинского», на наш взгляд, является повышение урожайности и качества картофеля через сортообновление. В качестве такого сорта мы предлагаем использовать сорт «Бриз», который обладает особыми вкусовыми качествами за счет высокого содержания в нем крахмала (16%). Поэтому он хорош как в свежем, так и в переработанном виде. Нами предложена проектная структура сортообновления в течение 6 лет по 20 га посадочной площади ежегодно, разработан плановый баланс использования картофеля в ОАО «Племзавод имени Дзержинского».

Несмотря на дополнительные затраты, связанные с сортообновлением, себестоимость картофеля в первый год реализации проекта снизится, по нашим расчетам, на 14% за счет роста урожайности. Валовой сбор увеличится к 2019 году, по сравнению с 2014 годом на 30% при неизменной площади посадок в 120 га (таблица 5).

Таблица 5 – Плановый баланс использования картофеля в ОАО «Племзавод имени Дзержинского»

Годы	Валовой сбор, т	Внутрихозяйственные расходы, т		Порча, т*	Реализовано, т
		посадочный материал	на корм скоту и продажа работникам предприятия		
2014	2580,7	420	880	154	1126,7
2015	2760,0	420	880	165	1295,0
2016	2920,8	420	880	175	1445,8
2017	3090,6	420	880	185	1605,6
2018	3240,0	420	880	194	1746,0
2019	3360,0	420	880	202	1858,0

* «Планирование, экономика и организация производства на предприятиях АПК» под ред. Максимова М.М., 2004г. (нормы естественной убыли при длительном хранении картофеля с использованием искусственного охлаждения).

С целью повышения доходности и расширения рынка сбыта, а также снижения рисков в периоды падения спроса на свежий продукт, мы предлагаем перерабатывать часть свежего картофеля сорта «Бриз» в модифицированный крахмал. Модифицированный картофельный крахмал – это продукт, который получают в результате воздействия на обычный крахмал различными химическими реагентами с целью получения готового соединения с предварительно определенными характеристиками и свойствами. Он считается пищевой добавкой, которая предотвращает образование комков в готовой продукции пищевого назначения, в кулинарии его применяют в качестве разрыхлителя или пекарского порошка. Его используют также для изготовления сахарной пудры, добавляют в кетчупы, маргарин, мясные консервы, детское питание, соусы, фруктовые наполнители, майонез, сливочное масло. Картофельный крахмал снижает уровень холестерина и обладает другими полезными свойствами.

К сожалению, в Ярославской области полностью прекращена переработка картофеля, хотя в предреформенный период производство картофельного крахмала было налажено в некоторых районах области.

В этой связи мы предлагаем ОАО «Племзавод имени Дзержинского» закупить комплекс оборудования, который будет включать линию по производству модифицированного крахмала и упаковок. Стоимость данного оборудования составит 3,7 млн. руб., из которых 40 – собственные средства и 60% заемные. Производительность линии 1,5 т/час, 1 кг модифицированного крахмала эквивалентен 6 кг свежего картофеля. Для обслуживания оборудования необходимо 5 работников. На переработку планируется направить 65% товарного картофеля. В последующем, с учетом роста спроса на данную продукцию, объем переработки может быть увеличен до максимальной мощности предлагаемого оборудования не только за счет возможностей предприятия, а также за счет картофелеводческих предприятий региона.

Себестоимость 1 кг картофельного крахмала в ОАО «Племзавод имени Дзержинского», по нашим расчетам, составит 44 руб.

Реализация крахмала, в первую очередь, будет направлена на предприятия пищевой промышленности как на региональном рынке, так и в соседние области.

Экономическая эффективность переработки картофеля в модифицированный крахмал представлена в таблице 6, из которой можно увидеть, что проект по переработке картофеля в крахмал эффективен, даже в условиях частичной загруженности оборудования. Чистый дисконтированный доход (NPV) по проекту составит 8,4 млн. руб., период окупаемости проекта – 1,1 года.

Таблица 6 – Экономическая эффективность производства и реализации картофеля с учетом варианта переработки в картофельный крахмал в ОАО «Племзавод имени Дзержинского»

Показатели	Факт, 2014 г.	Проект	
		в виде свежего продукта	в переработанном виде
Объем реализации, ц	11267	4463	1412,8
Цена реализации 1 ц, руб.	1359	1359	8500
Выручка от реализации, тыс. руб.	15312	6065,2	12008,8
Полная себестоимость 1ц, руб.	635,9	635,9	4400
Полная себестоимость, тыс. руб.	7165	2838,0	6216,3
Прибыль, тыс. руб.	8147	3227,2	5792,5
Уровень рентабельности продаж, %	53,2	53,2	48,2
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.		-	8400
Дисконтированный срок окупаемо- сти, лет		-	1,1
Прибыль, всего, тыс. руб.	8147	9019,7	

Таким образом, ОАО «Племзавод имени Дзержинского» может осуществлять реализацию картофеля, как в виде свежего продукта, так и в сочетании с модифицированным картофельным крахмалом. Переработка картофеля даст предприятию дополнительные преимущества в расширении рынков сбыта, снижению рисков в периоды падения спроса на свежий продукт. Кроме того на предприятии создаются дополнительные рабочие места, тем самым данный проект несет в себе и социальную направленность. Размер денежной выручки и

прибыли по проекту увеличатся по сравнению с фактически достигнутым уровнем на 18 и 11% соответственно.

Литература

1. Коротков, Э.М. Антикризисное управление [Текст] / Э.М. Коротков. – М.: ИНФРА, 2001. – 432 с.
2. Стратегическое управление [Текст]: учебник для магистров / под ред. докт. экон. наук, проф. И.К. Ларионова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – С. 159-161.

УДК 339.138:338.46

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ

Е.И. Чумак, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент И.П. Кудинова
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Рыночные условия хозяйствования, выход и освоение мировых рынков и практика распространения информационно-консультационных услуг распространения инноваций в растениеводстве свидетельствуют о важности и актуальности развития этого направления в Украине. Предоставление консалтинговых услуг в сфере внедрения инновационных элементов биотехнологий в производство способствует решению целого комплекса положительных составляющих, в том числе: восстановлению плодородия почвы, устойчивому увеличению урожайности основных сельскохозяйственных культур, улучшению качественных показателей продукции растениеводства.

Вопросы организации информационно-консультационной деятельности освещены в научных трудах известных зарубежных и украинских ученых: В.М. Кошелева, К. Макхэма, С. Джонсона, А. М. Бородиной, В.А.Вербы, Т.П. Кальной-Дубинюк, М.Ф. Крапивка, И.П. Кудиновой и др.

Анализ исследований и публикаций по вопросам организации информационно-консультационной деятельности указывает на необходимость усовершенствования концептуальных подходов к упорядочению организационной структуры для проведения эффективной информационно-консультационной деятельности распространения инноваций в растениеводстве.

Все инновационные разработки в области растениеводства осуществляются в следующих направлениях:

- применение ресурсосберегающей техники;
- использование биотехнологий;
- почвозащитные технологии;
- информационно-консультационное обеспечение хозяйственного процесса на основе точного земледелия.

При этом каждый отдельный вид инноваций характеризуется широким спектром направлений и объектов инновационных изменений. Следует также

отметить, что большинство из выделенных видов инновационных разработок не является радикально новым, поскольку уже получили достаточно широкое распространение за рубежом и постепенно внедряются отечественными предприятиями в отрасли растениеводства.

Организационный порядок информационно-консультационной деятельности распространения инноваций в растениеводстве предусматривает формирование договорных (хозрасчетных) отношений с потенциальными заказчиками информационно-консультационных услуг. При этом происходит дифференциация схем предоставления услуг и ценовой политики от простого консультирования до проведения совместной деятельности с потенциальными заказчиками услуг с целью получения конечного результата внедрения инноваций в хозяйстве заказчика.

В таблице 1 представлена система организации информационно-консультационной деятельности (ИКД) по распространению инноваций в растениеводстве [1].

Таблица 1 – Организация ИКД по распространению инноваций в растениеводстве

Организационная структура ИКД	Организационный порядок ИКД
Министерство аграрной политики и продовольствия Украины Национальная аграрная академия наук Украины Главные управления развития ОГА Научные учреждения НАН Украины Опытные хозяйства НААН Украины Высшие учебные заведения НААН и МОН Украины Консультационные центры Совещательные службы Базовые хозяйства (лидеры) Научно-внедренческие подразделения в хозяйствах Индивидуальные консультанты	Договорная основа с дифференцированием схем предоставления услуг и оплаты за информационно-консультационную деятельность: - распространение информации об инновации; - распространение информации и консультация; - консультация с исследованием и выводами; - исследование с выводами и рекомендациями; - совместная деятельность направлена на конечный результат
Организационные мероприятия ИКД	Организационный порядок ИКД
- участие в государственных, региональных и местных программах; - распространение информации (статьи в СМИ, буклеты, открытки, рекомендации, Интернет); - обучение и семинары; - демонстрации (опытные участки и Дни поля); - индивидуальные консультации; - совместные проекты с товаропроизводителями	- массовые методы ИКД; - групповые методы ИКД; - индивидуальные методы ИКД; - экспертное консультирование; - инвестиционно-инновационное консультирование; - проектное консультирование; - процессное консультирование; - комплексное консультирование

Для активизации процесса распространения информации об инновационных высокоэффективных энергосберегающих биотехнологиях в растениеводстве целесообразно разработать научно обоснованные меры информационно-консультационного обеспечения, которое объединяет основные виды консультирования – экспертное, проектное, процессное и обучающее [2].

При экспертном консультировании консультант выполняет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Роль клиента – обеспечение консультанта необходимой информацией и оценка результатов.

Основными этапами организации и проведения экспертной оценки являются:

- определение цели экспертизы и опроса. На этом этапе устанавливаются задания для решения, срок исполнения работ, финансовое и материальное обеспечение, место и время проведения опроса, количество туров опроса, форма его проведения, порядок фиксации и сбора результатов;
- формирование группы специалистов-аналитиков (организаторов экспертизы), определение их прав и обязанностей; отбор экспертов и формирование экспертных групп; проведение опроса;
- определение методики обработки данных опроса; анализ и обработка информации, полученной от экспертов;
- ознакомление с результатами экспертизы организаций и лиц.

К основным методам экспертной оценки относят анкетирование, интервью, дискуссии, метод Дельфи, а также методы измерения.

Проектное консультирование позволяет аккумулировать ресурсы в одном направлении, осуществлять целевой консалтинг, планировать результаты и в максимальной степени обеспечивать их достижения.

Проектное консультирование включает основные этапы:

- составление заказчиком задания на проект, в котором отражаются его основные потребности, требования, условия и ограничения;
- поэтапная подготовка проекта с привлечением в этот процесс специалистов клиента и дальнейшее его составление;
- предоставление необходимых консультаций для реализации проекта;
- участие в реализации проекта в той мере и на тех этапах, которые определил клиент.

Таким образом, проектное консультирование, прежде всего, включает проектные работы, а затем – консультирование клиента на этапе разработки проекта и его реализации.

Использование проектного консультирования целесообразно в следующих случаях:

- ставится для реализации задач, которые по целям, величинам необходимых ресурсов, сложности, длительности выполнения представляют собой проект – инвестиционный, инновационный, маркетинговый, производственный и др.;
- в фирме отсутствует опыт реализации такого проекта, нет необходимых специалистов, информационного обеспечения и др.;
- проект может быть выполнен своими силами, но необходимо оптимизировать выполнение проекта, снизить риски, внести актуальность.

Во время процессного консультирования консультанты проводят при его содействии анализ проблем и подготовку решений. Их роль заключается в аккумуляции идей, оценке решений, которые получают в процессе совместной работы с клиентом, возведении их в систему и подготовке рекомендаций для осуществления желаемых изменений в организации клиента.

Процессное консультирование имеет начало (заключение соглашений и начало работы) и конец (консультант завершает свою работу). Между ними, как правило, выделяют несколько этапов. Чаще всего используется пятиэтапная модель, которая включает подготовку, диагностику, планирование действий, внедрение, завершение.

При учебном консультировании консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и готовит основу для их появления. Он предлагает клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров-тренингов, пособий и т.д.

Виды учебных программ имеют достаточно широкий диапазон – от жестко структурированных целевых семинаров до неформальных бесед за «круглым столом».

Успешность обучения зависит от соблюдения определенных принципов его организации:

- индивидуальный подход к качественному наполнению программ для клиента (с учетом его образования и опыта);
- группового подхода с практической направленностью учебной программы (наличие конкретных клиентских запросов, касающихся их проблем и принципов работы);
- практического полевого обучения в хозяйствах или организации-клиента, которые хотят и имеют возможности для этого;
- напряженного темпа работы и максимальной нагрузки.

При обучении используются различные методы. Основное внимание уделяется методам интерактивного обучения с повышенной активизацией участия аудитории. При этом скорость обучения зависит от способностей. Лекции предлагаются только для передачи новых знаний, а для их закрепления проводят тренинги – обсуждение и практическое обучение во время игровых ситуаций.

Методология комплексного консультирования включает:

- распространение информации о новой технологии;
- проведение учений, дискуссий;
- организацию индивидуальных консультаций и демонстраций, с учетом особенностей потребителя технологии;
- аналитическое исследование и оценку эффективности показателей.

Выводы

Практическая реализация информационно-консультационного обеспечения по вопросам распространения инновационных технологий в растениеводстве требует не только информирования потенциальных заказчиков об эффективности биотехнологических препаратов или способов обработки почвы, но и о технологических особенностях их применения, методики оценки экономических результатов, экологических последствиях. Но, в конечном итоге, экономи-

ческий эффект является главной мотивацией в использовании инновационных технологий.

Литература

1. Литовченко, А.М. Концептуальні основи вдосконалення організації інформаційно-консультатійного забезпечення поширення інновацій у рослинництві [Текст] / А.М. Литовченко // Ефективна економіка. – Д., 2014. – № 9. – С. 18-21.
2. Кудінова, І.П. Сільськогосподарська дорадча діяльність [Текст]: навч. посіб. / І.П. Кудінова, М.В. Бесчастна. – К.: «КОМПРИНТ», 2015. – 490 с.
3. Кальна-Дубінюк, Т.П. Формування та розвиток системи дорадництва в Україні [Текст]: монографія / Т.П. Кальна-Дубінюк, І.П. Кудінова, Л.Х. Рибак, С.І. Мосіюк, В.В. Самсонова, О.А. Локутова, Р.Я. Корінець, Л.М. Сокол, М.В. Бесчастна. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014. – 332 с.
4. Кудінова, І.П. Роль дорадників у впровадженні інновацій [Текст] / І.П. Кудінова // Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційне дорадництво на шляху до євроінтеграції», 30 жовтня 2014 року, «ІнтерАгро – 2014» м. Київ. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014. – С. 51-52.

УДК 339.138:338.46

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

И.И. Чумак, магистр

*Научный руководитель – к.э.н., доцент И.П. Кудинова
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Переход к новой экономике, которая характеризуется значительным динамизмом и глобализацией деятельности, привел к обострению конкурентной борьбы между предприятиями. Для поддержки и повышения своей конкурентоспособности предприятиям необходимо постоянно совершенствоваться, повышать эффективность производства и бизнеса, обучать персонал новым управленческим технологиям. Усложнились также и типы управленческих проблем. Все это привело к необходимости привлечения высококвалифицированных специалистов для решения проблем предприятий, к повышению спроса на консалтинговые услуги. Однако продвижение консалтинговых продуктов осложняется вследствие объективных трудностей маркетинга услуг, связанных с высоким уровнем неопределенности и субъективности оценки ценности консультирования и ложной неосвязаемости этих услуг. Поэтому сегодня специалисты уделяют значительное внимание маркетинговой составляющей в процессе управления консалтинговыми компаниями.

Особенности разработки консалтинговых продуктов, сложности определения их ценности и реальной оценки стоимости их создания и продаж усиливают необходимость исследования содержания маркетинговой деятельности консалтинговой компании, зон ответственности персонала консалтинговой

компания за формирование товарной, ценовой и коммуникационной политики и консалтинговой услуги.

Маркетинг консалтинговых услуг – это рыночная концепция согласованного представления и продвижения консалтинговых услуг, которая должна лечь в основу разработки генеральной стратегии, и как деятельность ставит своей задачей завоевание лояльности со стороны потребителей и вывода консалтинговой фирмы на необходимый уровень доходности [4]. Проблемы маркетинга консалтинговых услуг, как и его особенности, связаны с особенностями консалтинговой услуги. Главными проблемами маркетинга консалтинговых услуг является сложность представления и демонстрации, сложность установления цены, привлечение потребителя в процесс производства, трудности массового производства услуг, сложность достижения стандартизации и контроля качества [4].

Особенности маркетинга консалтинговых услуг связаны с особенностями товара «консалтинговая услуга». Отличительными чертами консалтинговой услуги являются: неосязаемость (не имеет четких критериев сравнения ее с товарами-аналогами), зависимость качества услуги от личного мастерства консультанта, сложность количественного измерения услуги. По маркетингу консалтинговых услуг существует целый ряд характеристик, которые отличают его от маркетинга услуг в целом [2]. К этим характеристикам можно отнести:

- особенности маркетинга услуг «B2B», которые покупают не для удовлетворения собственных потребностей менеджеров, а для повышения эффективности бизнеса. Это приводит к необходимости повышения осведомленности клиентов консалтинговых компаний и профессионализма потребителей консалтинговых услуг. Такие требования к потребителям ограничивают их круг, способствуют географической концентрации клиентов и консультантов [3];

- высокий уровень дифференциации консалтинговых продуктов создает уникальное ценностное предложение, которое дает возможность консалтинговым компаниям вести неценовую конкуренцию. Вследствие нестандартности услуг консультанты имеют низкую ценовую эластичность управления ценой своих услуг;

- значительное влияние торговой марки на выбор клиента, что приводит к появлению ценовой надбавки за бренд. Сила бренда в консультировании является одним из наиболее серьезных барьеров для входа на рынок новых конкурентов и играет решающую роль в выборе клиентами компании;

- слабое влияние прямой рекламы консалтинговых услуг на выбор потребителя, приводит к потере смысла создания маркетинговых рекламных бюджетов, способствует необходимости повышения лояльности клиентов.

- консалтинговые услуги имеют долгий цикл продаж. Процесс переговоров о продаже услуг может длиться и полгода, и год, что приводит к необходимости сохранения клиентов и стремлению повторных продаж;

- критичность фактора конфиденциальности. Для клиента принципиально важно, чтобы все, что он обсуждает с консультантом, оставалось только между ними. Поэтому клиенты предпочитают компании, которые зарекомендовали себя в другой работе и уже знакомы с информацией о клиенте;

- высокая мобильность персонала консалтинговых компаний, способствует текучести кадров и возможности формирования перехода консультантов по

глобальным до небольших компаний, обеспечивает предоставление высококачественных консалтинговых услуг независимо от размера консалтинговой компании и создает ценовые преимущества локальных компаний перед глобальными.

Особенность маркетинга консалтинговых услуг сказывается и в маркетинговой деятельности консалтинговых компаний. Она включает: определение типов консалтинговых продуктов, которые может предложить фирма, анализ конъюнктуры рынка консалтинговых услуг, сегментирование рынка, выбор целевой группы потребителей (позиционирования), систему продвижения консалтинговых услуг, продажу консалтинговой услуги, сохранение клиентов [1].

Ассоциацией менеджмент-консультантов Великобритании было проведено исследование эффективности маркетинговой деятельности консалтинговых компаний. В опросе приняли участие консалтинговые компании разного размера (начиная от компаний, которые имеют в своем составе менее 50 консультантов, и заканчивая компаниями, которые насчитывают более 1000 консультантов) [5]. В ходе исследований было выявлено, что топ-менеджмент играет решающую роль в увеличении количества реализованных консалтинговых услуг, а не департамент маркетинга, как на производственных предприятиях.

Учеными были выделены следующие основные барьеры на пути к эффективному маркетингу: изолированность маркетинга от консалтинговой деятельности компании, несоответствие целей маркетинга корпоративной стратегии. Поэтому исследователи предлагают привлекать маркетологов консалтинговых компаний в топ-менеджмент, который формирует стратегию развития консалтинговой компании, максимально централизует маркетинговую функцию для обеспечения эффективного продвижения консалтинговых продуктов.

Выводы

Вследствие принципиального различия маркетинга консалтинговых услуг маркетинговая деятельность консалтинговой компании должна учитывать особенности осуществления этой деятельности. Консалтинговые услуги требуют применения других инструментов и механизмов продвижения. Понимание, что ключевое преимущество консалтинговой компании содержится в сложившейся методологии консалтинговых продуктов и процессе консультирования, меняет акценты в маркетинговой деятельности и зонах ответственности. Для консалтинговых компаний актуальным является разработка и совершенствование товарной политики, которую осуществляют непосредственно консультанты, поэтому они и являются основными продавцами консалтинговых продуктов. Продвижение таких продуктов требует содержательных коммуникаций, которые традиционно проходят в процессе пропаганды и обучения новым технологиям управления. В маркетинговой деятельности консалтинговых компаний остается много проблем и дискуссионных вопросов, которые требуют дальнейшего исследования.

Литература

1. Верба, В. Маркетинг консалтинговых послуг [Электронный ресурс] / В. Верб, Т. Решетняк. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/consulting/cons003.html>.

2. Иванов, М. Особенности маркетинга консалтинговых услуг [Электронный ресурс] / М. Иванов, М. Фербер. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/consulting/section_86/article_2604/.
3. Исследование Инвестиционно-консалтинговой группы «Астарта-Танит». Рынок консультационных услуг в Украине – 2010.
4. Лагоцька, Н.А. Зміст, завдання та особливості маркетингу консалтингових послуг / Н.А. Лагоцька // Вісник Донецького університету, сер. в. економіка і право. – 2007. – № 1 – С. 227-234.
5. Кальна-Дубінюк, Т.П. Формування та розвиток системи дорадництва в Україні [Текст]: монографія / Т.П. Кальна-Дубінюк, І.П. Кудінова, Л.Х. Рибак, С.І. Мосіюк, В.В. Самсонова, О.А. Локутова, Р.Я. Корінець, Л.М. Сокол, М.В. Бесчастна. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014. – 332 с.

УДК 331.55

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДИСБАЛАНСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА

Е.С. Шестак, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент А.В. Ноговицына
(ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, Иваново, Россия)*

Ключевые слова: трудовая миграция, рынок труда, заработная плата, занятость, престижность, дисбаланс, рейтинговая оценка.

В статье рассматриваются причины односторонней направленности трудовой миграции в Ивановской области, и предлагается методика анализа факторов возникновения дисбаланса на региональном рынке труда.

ANALYSIS OF FACTORS OF IMBALANCE IN THE REGIONAL LABOUR MARKET

E.S Sestak, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent A.V. Nogovitsyna
(FSBEI HE Ivanovo SAA, Ivanovo, Russia)*

Keywords: labor migration, labor market, wages, employment, prestige, imbalance, rating estimation.

This article discusses the reasons for the unilateral orientation of labor migration in the Ivanovo region, and offers a method of analysis of factors of regional imbalances in the labor market.

В Ивановской области достаточно остро стоят проблемы трудовой миграции населения, при которой население, проживающее на территории региона, выезжает на работу в другие регионы.

Исследование, проведенное А.В. Ноговицыной, выявило, что наибольшее число мигрантов Ивановской области стремится в крупные экономические цен-

тры с диверсифицированными рынками труда, обеспечивающими относительно высокий уровень заработной платы и отличающимся более развитой инфраструктурой. Согласно результатам исследования, это в первую очередь Москва и Московская область, на долю которых приходится 84,7% мигрантов.

В своей статье [1] А.В. Ноговицына отмечает, что «...Ивановская область, как регион со сложной ситуацией на рынке труда, низкой оплатой труда и низким рейтингом инвестиционной привлекательности, становится донором, активно отдающим свое население».

Такая односторонняя направленность миграционных потоков указывает на наличие дисбаланса на региональном рынке труда.

Чтобы выявить причины данного явления был выполнен анализ состояния регионального рынка труда. При этом учитывалось, что каждому субъекту рынка труда (работодателю и работнику) соответствуют свои критерии [2]. Сложившаяся ситуация на региональном рынке труда требует в первую очередь исследовать интересы работников. В качестве основных критериев для работника были выделены:

- а) заработная плата;
- б) величина прожиточного минимума;
- в) престижность работы.

Величина заработной платы, по нашему мнению, представляет собой один из важнейших критериев для наемного работника. Причем говоря о ее величине, следует иметь в виду определенную сумму денежных средств, необходимых для удовлетворения потребностей работников. Здесь уместным будет использование таких показателей, как размер реальной заработной платы или величина соотношения номинальной заработной платы к прожиточному минимуму. По данным Росстата средний размер семьи в Ивановской области составляет 2,3 человека. Таким образом, ожидаемая заработная плата должна быть не ниже двух-трех прожиточных минимумов.

Для оценки степени удовлетворенности наемных работников состоянием регионального рынка труда мы использовали метод рейтинговых оценок.

Таблица 1 – Шкала рейтинговых баллов для оценки престижности работы по уровню заработной платы

Рейтинговый балл	Отношение заработной платы к величине прожиточного минимума	Престижность работы
1	До 1	Непрестижная
2	1 – 3	Ниже среднего уровня
3	3 – 5	Средний уровень
4	5 – 7	Выше среднего уровня
5	Более 7	Очень престижная

Далее была дана оценка престижности работы в разрезе видов экономической деятельности. Для выполнения исследования использовались данные Росстата по Ивановской области [3].

Таким образом, установлено, что вследствие низкой заработной платы предприятия почти всех отраслей, функционирующих в регионе, являются малопривлекательными для наемных работников.

Таблица 2 – Оценка престижности работы методом рейтинговых оценок

Виды экономической деятельности	Средняя заработная плата, руб.	Отношение средней заработной платы к прожиточному минимуму, раз	Рейтинговый балл	Престижность работы
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	13868,4	1,8	2	Ниже среднего уровня
Рыболовство, рыбоводство	16208,8	2,0	2	Ниже среднего уровня
Добыча полезных ископаемых	29500,1	3,7	3	Средний уровень
Обрабатывающие производства	17250,3	2,2	2	Ниже среднего уровня
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	27869	3,5	3	Средний уровень
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых приборов и предметов личного пользования	17312,2	2,2	2	Ниже среднего уровня
Гостиницы и рестораны	15262,5	1,9	2	Ниже среднего уровня
Транспорт и связь	21343,5	2,7	2	Ниже среднего уровня
Финансовая деятельность	35364	4,5	3	Средний уровень
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	21014,6	2,6	2	Ниже среднего уровня
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	32805	4,1	3	Средний уровень
Образование	17848	2,2	2	Ниже среднего уровня
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	18289,3	2,3	2	Ниже среднего уровня
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	15616,5	2,0	2	Ниже среднего уровня
В т.ч. деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	14427,5	1,8	2	Ниже среднего уровня

Далее был определен удельный вес рабочих мест со средним уровнем престижности занятости.

Из представленной на рисунке 1 структуры занятости в регионе по видам экономической деятельности видно, что наибольшее количество занятых приходится на те отрасли, престижность работы в которых является ниже средней.



Рисунок 1 – Структура занятости по видам экономической деятельности в Ивановской области

Таким образом, установлено наличие дисбаланса между притязаниями работника на определенный уровень оплаты труда и ее уровнем на предлагаемых рабочих местах. Проявление данного вида дисбаланса выражается в слабой трудовой мотивации; непривлекательности рабочих мест (в том числе для молодежи); снижении качества рабочей силы; отсутствии мотивации для роста производительности труда; неконкурентоспособности предприятий на региональном рынке труда; высоком уровне текучести кадров (большая часть потребности – потребность на замену выбывающим работникам); относительно высоком уровне регистрируемой безработицы.

Следовательно, можно говорить о том, что имеющая место в регионе интенсивная трудовая миграция имеет все предпосылки для роста, что, безусловно, окажет негативное воздействие на его экономику.

Литература

1. Ноговицына, А.В. Современные тенденции протекания миграционных процессов в Ивановской области [Текст] / А.В. Ноговицына // *Аграрная наука в условиях модернизации и инновационного развития АПК России: сборник материалов Всероссийской научно-методической конференции с международным участием, посвященной 85-летию Ивановской государственной сельскохозяйственной академии имени Д.К. Беляева. Том 2.* – Иваново: ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, 2015. – С. 75-80.
2. Фомина, А.С. Статистическое исследование оптимальности рынка труда как основы эффективного экономического развития регионов [Текст]: дис. кандидата экон. наук: 08.00.12 / А.С. Фомина. – Саратов, 2015. – 193 с.
3. Ивановская область в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ivanovostat.ru/free_doc/publications/electronic_versions/yearbook/yearbook (дата обращения 18.02.2016).

УДК 005.6 (076)

**ОПЫТ ШВЕДСКИХ КОМПАНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ
ПРОДУКЦИИ**

А.А. Щёголева, студентка
Научный руководитель – к.э.н. М.В. Коршикова
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)

Ключевые слова: качество, стандартизация, производственные процессы, компании.

Каждая организация ищет новые пути, подходы и методы, которые позволили бы ей развиваться, быть лидером в условиях конкуренции. Большинство современных концепций повышения эффективности деятельности организаций базируются на теории, методологии и практике управления качеством.

**EXPERIMENT OF THE SWEDISH COMPANIES ON PRODUCT
QUALITY CONTROL**

A.A. Shchegoleva, student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences M.V. Korshikova
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)

Keywords: quality, standardization, productions, companies.

Each organization looks for new ways, approaches and methods which would allow her to develop, be the leader in the conditions of the competition. The majority of modern concepts of increase of efficiency of activity of the organizations are based on the theory, methodology and practice of quality management.

Характерной чертой мероприятий по управлению качеством продукции на шведских фирмах является то, что, во-первых, их увязывают с работами по стандартизации, во-первых, разрабатываются лишь на уровне фирм и, в-третьих, большое внимание уделяется организации производственных процессов.

Применительно к качеству продукции, с точки зрения организации производства, можно привести некоторые примеры из работы фирмы «Альфа-Лаваль», производящей оборудование для пищевой промышленности [1]. В частности, на фирме одним из главных факторов успешной работы и выпуска продукции высокого качества является уровень квалификации как инженерно-технических работников, так и рабочих. Это имеет прямое отношение и к системам заработной платы, которые в значительной степени зависят от стажа и уровня квалификации. Например, заработок квалифицированного рабочего с большим стажем значительно выше, чем контролера ОТК, так как фирма уверена в высоком качестве изготавливаемой этим рабочим продукции [2, 3].

Высокая квалификация работников, в том числе и рабочих, позволяет детально не разрабатывать технологический процесс обработки: рабочему выдается чертеж детали, где указаны допуски, поверхность обработки и другие данные. Технологические карты, как правило, не разрабатываются, а технологию обработки определяют мастер и рабочий.

На предприятии имеется специальный аппарат работников для контроля качества продукции [4]. Осуществляется 100 %-ный контроль всех важнейших деталей, мелкие детали не контролируются – это считается экономически невыгодным. Для крупных и средних деталей экономически выгоднее 100 %-ный контроль, чем выборочный, так как потери от брака по этим группам деталей при выборочном контроле превысят затраты на 100 %-ный контроль. На большинстве шведских фирм операционный контроль выполняется непосредственно производственными рабочими, для чего им отводится необходимое время.

На фирме «Альфа-Лаваль» так же, как и на многих других фирмах, серьезное внимание уделяется вопросам транспортно-складского хозяйства. Учет складских запасов ведется с применением ЭВМ. Весь внутриводской транспорт наполненный, большая часть – вилочные автопогрузчики, остальной – ручные тележки с подъемной платформой. У большинства работников имеется вызывная сигнализация, работники разных категорий одеты в халаты определенных цветов [5].

Большое значение придается вопросам правильной эксплуатации изготовленного фирмой оборудования потребителями. Для этого выпускаются подробные инструкции о порядке и правилах эксплуатации, в необходимых случаях на места высылаются представители фирмы для проведения инструктажа потребителей. Фирма гарантирует поставку запчастей в течение 15-20 лет с момента выпуска оборудования.

На ряде фирм функционируют системы управления качеством продукции. Так, на фирме «Эриксон» (крупная фирма по производству телефонов, коммутаторов, автоматических телефонных станций и средств железнодорожной сигнализации, с общей численностью работающих 60 тыс. человек) разработана система управления качеством, которая позволяет поддерживать качество продукции на нужном уровне и обеспечивать его стабильность. В штате имеется директор по качеству, которому подчиняются необходимые технические службы для проведения исследовательской работы и оперативного контроля.

На фирме уделяется большое внимание вопросам стандартизации. В собственных стандартах, разрабатываемых фирмой, учитываются требования не только шведских стандартов, но и рекомендации международных организаций и в первую очередь ИСО. Стандартизацией занимаются около 100 человек. Разрабатывают стандарты трех групп: на готовые изделия, компоненты системы и методы испытаний. В целях обеспечения конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке фирме приходится часто обновлять стандарты, хотя это и ведет к дополнительным расходам [6].

На фирме «Электролюкс», производящей электробытовые приборы, создан Центральный отдел управления качеством на каждом отдельном заводе. Центральный отдел управления качеством всей фирмы выполняет следующие основные функции:

1) разрабатывает комплексную систему обеспечения качества и следит за ее соблюдением; участвует в разработке всех мероприятий по качеству;

2) изучает новые достижения в области качества; Copyright ОАО «ЦКБ «БИБКОМ» & ООО «Агентство Книга-Сервис»;

3) анализирует расходы на качество;

4) поддерживает связи с другими организациями по качеству.

Направления, содержащие в себе шаги к развитию системного подхода к управлению качеством на всех стадиях, от создания до современного состояния, интересны и уникальны. Это объясняется тем, что система качества компаний находится на различных этапах развития.

Важнейшим источником роста эффективности производства является постоянное повышение технического уровня и качества выпускаемой продукции. Развитие рыночной экономики определило новые приоритеты развития производства [7]:

- повышение конкурентоспособности товара;
- осуществление перехода от сырьедобывающей промышленности к перерабатывающей;

- удовлетворение растущих потребностей населения;

- создание системы обеспечения безопасности и высокого качества потребляемой продукции.

Литература

1. Belikova, I.P. Actual problems of management in Russia at the present stage [Text]: monograph / I.P. Belikova, T.I. Sahnyuk, I.I. Mamaev, P.A. Sahnyuk, M.V. Korshikova, I.G. Svistunova. – Stavropol: Stavropol State agrarian university, 2015.

2. Богданова, А.А. Формирование системы риск-менеджмента в аграрном производстве / А.А. Богданова, М.В. Коршикова // Производственные, инновационные и информационные проблемы развития региона: сборник. – Ставрополь, 2014. – С. 47-49.

3. Горбашко, Е.А. Управление качеством: учебник для бакалавров [Текст] / Е.А. Горбашко. – М.: ЮРАЙТ, 2012.

4. Коршикова, М.В. Управление хозяйственными рисками в аграрном предпринимательстве: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст] / М.В. Коршикова. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2011.

5. Коршикова, М.В. Стресс-тестирование хозяйственного риска [Текст] / М.В. Коршикова // Socio-economic aspectsof economics and management Collection of scientific articles / Science editor: Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of RANH S.I. Drobyazko. – Taunton, MA, United States of America, 2015. – P. 186-189.

6. Коршикова, М.В. Классификация факторов хозяйственного риска в деятельности сельскохозяйственного предприятия [Текст] / М.В. Коршикова // Stredoevropsky Vestnik pro Vedu a Vyzkum. – 2015. – Т. 72. – С. 23.

7. Мирошниченко, Е.Е. Управление рисками в АПК [Текст] / Е.Е. Мирошниченко, М.В. Коршикова // Производственные, инновационные и информационные проблемы развития региона: сборник. – Ставрополь, 2014. – С. 174-176.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

*Ю.А. Яковина, студентка
Научный руководитель – к.э.н., доцент О.П. Гозула
(НУБиП Украины, Киев, Украина)*

Изменения в управленческой практике последних лет характеризуются резкой активизацией внедрения и применения новых технологий и философии менеджмента, что значительно влияет на способы организации работы предприятий. Эти технологии включают реконструкцию бизнес-процессов, тотальное управление качеством, обуславливают повышение ответственности, мотивируют сотрудников, находящихся на низших планках организационных структур, брать решение проблем на себя и самостоятельно принимать решения.

Поскольку в любой организации происходит большое количество эволюционных изменений, что касается как технологий и обновления производственных процессов, персонала, так и методов управления, с развитием и совершенствованием науки, старые подходы к управлению предприятиями становятся нерациональными в использовании. Главной задачей является адаптация каждого предприятия к требованиям современного развития экономики.

С формированием и развитием экономики результативная система организации управления на предприятии имеет определяющее значение. В последнее время взгляды ученых направлены на создание такой структуры предприятия, которая бы динамично отражала ее участие в процессах экономической среды с целью приспособления к меняющимся внешним условиям. Рациональное сочетание и распределение на предприятии функций исследования, анализа, группировки и формирования предложений является сущностью рациональной организации управления на предприятии. Целесообразно было бы распределить подразделения предприятия в зависимости от сферы исследования и функционирования:

1. В современном мире ограниченность ресурсов и их рациональное использование становится одним из важнейших вопросов. Особенно это касается предприятий, которые базируют свою деятельность на использовании природных ресурсов, их обработке и продаже. Поэтому подразделения, которые занимаются этими вопросами, являются основным звеном организационной структуры предприятия.

2. Обеспечение предприятия стратегической, методологической базой, постановкой оперативных, текущих, тактических и стратегических задач, что определяется миссией организации на рынке.

3. Организационно-административный отдел, который предусматривает проведение политики по кадровому обеспечению предприятия, мотивационной политики, оплаты труда, стимулирования и поощрения работников. Ведь именно персонал является «мотором» предприятия, что реализует его задачи и основные цели.

Сегодня даже консервативно настроенные компании считают возможным отказаться от чисто иерархического подхода в организации, его основной акцент делают на целевые группы и взаимоотношения между ними [1, с. 68].

Для построения действенной организационной структуры необходимо учесть все факторы с целью обеспечения максимального соответствия структуры управления среде хозяйствования. Так, выделяют четыре основные группы ситуационных факторов: внешняя среда, технология работы, стратегия организации, поведение работников организации, которые необходимо исследовать в комплексе и взаимосвязи.

Основной целью деятельности предприятия должно быть удовлетворение потребностей потребителя при рациональном, эффективном использовании ресурсов с целью получения максимальной прибыли. То есть процветание предприятия путем продвижения своей продукции. Однако большинство руководителей в течение последних лет характеризуют процесс функционирования предприятия как выживание, подчеркивая, что экономические трудности и неопределенность будущего не позволяют осуществлять долгосрочный прогноз развития предприятия и формирование модели его функционирования [1, с.69].

Конкурентоспособная организация должна быть гибкой, динамичной, способной к преобразованиям, что является главным фактором ее успеха. Однако с развитием демократизации управления, которое наблюдается во всем мире, организация деятельности предприятия приводит к использованию руководителями органов самоуправления такого звена, которое является наиболее чувствительным к любым изменениям, как во внешней, так и внутренней среде. Главной целью такого сотрудничества является учет руководством знаний, опыта, предложений трудового коллектива, поскольку самоуправление как организационное звено предприятия осуществляет практическое решение задач и проблем.

Если в организации планируются изменения, то это, как правило, вызывает состояние неопределенности. Поэтому успешность мероприятий, которые проводятся, во многом зависит от того, насколько коллектив был привлечен к этому процессу и насколько качественные и прозрачные цели организационных изменений. Общее видение будущего позволяет сплотить весь персонал ради достижения общей цели. Ведь изменения не будут целесообразными, если коллектив не будет видеть ясные цели, критерии их достижения и преимущества нового состояния.

Выбор и поиск эффективной методики формирования организационной структуры управления предприятием является важным элементом его деятельности. Поэтому структура организации рассматривается как важнейший фактор, определяющий форму деятельности всего коллектива и отдельных его членов.

С целью обеспечения эффективного управления организацией можно выделить несколько критериев, которые берут за основу при формировании структуры: функциональный, в зависимости от целей, иерархичность и делегирование полномочий. Наиболее рациональные предложения заключаются в закреплении за определенными подразделениями сфер их ответственности, координации деятельности целевыми группами, формировании таких целей на предприятии в целом и по каждому подразделению в частности, которые бы не противоречили его миссии, развитию самоуправления как эффективного способа отслеживания изменений и реагирования на них [3, с. 162].

Выводы

Организация в менеджменте является объединением всех производственных ресурсов для выполнения определенной работы, причем с максимальной эффективностью. Организация – это поиск новых структурных решений, людей, которые их воплотили бы в жизнь, перегруппировка отдельных видов деятельности, формирование целевых организационных структур.

Литература

1. Бова, Т.В. Адаптационные аспекты организационно-информационной структуры управления на предприятиях [Текст] / Т.В. Бова // Экономика и государство. – 2006. – № 5. – С. 68-70.
2. Васильев, А.И. / Формирование рыночных отношений в Украине. – 2006. – № 6. – С. 78-80.
3. Транченко, Л.В. Формирование организационной структуры предприятия в соответствии с требованиями программно-целевого обеспечения [Текст] / Л.В. Транченко // Актуальные проблемы экономики. – 2006. – № 4. – С. 158-164.

Направление подготовки «Сервис»

УДК 631.115.1:631.95

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКО-ФЕРМЕРСТВА В РОССИИ КАК ПРИЧИНА ЭКОЛОГИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

К.Б. Бабанская, студентка

***Научный руководитель – к.э.н., доцент К.Ю. Михайлова
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)***

Ключевые слова: эко-фермерство, органическое сельское хозяйство, экокластер, фермерские хозяйства, экологически-безопасные продукты питания.

В статье рассмотрены проблемы производства экологически чистых продуктов питания на основе развития эко-фермерства и эко-туризма. Автором предложены направления развития эко-фермерства в Ставропольском крае.

FORMATION OF ECO-FARMING IN RUSSIA, AS THE CAUSE OF GREEN IN AGRICULTURE

K.B. Babanskaya, student

***Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent K.Y. Mikhaylova
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)***

Keywords: eco-farming, organic farming, ecocluster, farms, eco-safe food

In today's world, people are increasingly thinking about the consumption of environmentally friendly products. Unfortunately, currently we find them is not easy. In the present study the problems associated with the current at the moment the topic of organic foods.

Актуальность проблемы экологизации жизнедеятельности человека повышается в связи с необходимостью охраны окружающей среды и обеспечения населения высококачественными, экологически безопасными продуктами питания. Курс на «естественность» окутал все сферы современной жизни: косметологи и парфюмеры стараются использовать только природные ингредиенты, парикмахеры создают средства на основе «чистых» масел, а дизайнеры все чаще обращаются к натуральным тканям. Кулинария также не стала исключением, предлагая весьма любопытные тренды. Натуральная свежая пища не только поддерживает здоровье, но дарит энергию и красоту.

Чем же отличается органический, или эко-фермер, от традиционного и почему эта профессия на данный момент становится такой злободневной? Производимые эко-фермерами продукты питания имеют настоящий, природный вкус и полезны для здоровья.

Современный человек так привык к продуктам, продающимся в супермаркетах и содержащих множество химических компонентов, что забыл, как обязаны выглядеть нормальные продукты, каков вкус настоящей пищи, не сдобренной целым букетом различных усилителей вкуса, консервантов, эмульгаторов и прочими E*** [1]. В связи с бурным развитием химической и пищевой индустрии и неразборчивостью в пище человечество потребляет огромное количество ингредиентов, вредоносных для живого организма.

Бурные дебаты о вреде и пользе генетически модифицированных организмов (ГМО) ведутся не один год. Сторонники распространения ГМО утверждают, что трансгенные технологии помогут справиться с нарастающей проблемой голода. Главное преимущество ГМО именно в финансовой составляющей, ведь население Земли заметно растет и требует адекватного увеличения мирового производства сельскохозяйственной продукции, а чтобы достичь желаемого результата, оно должно становиться дешевле. Однако в ходе многочисленных исследований ученые уже доказали пагубное воздействие генномодифицированных продуктов питания на организм млекопитающих [2].

В настоящее время органическое сельское хозяйство получило признание во всем мире, а спрос на органик-продукты растет из года в год. Органическое фермерство поддерживает здоровое состояние земли, экосистемы и людей, учитывая весь жизненный цикл веществ и элементов.

Повышенное внимание к экологическим проблемам постепенно приводит и к изменению отношения к принятым системам земледелия. Так, Евросоюз, стремясь избежать будущих затрат на борьбу с загрязнением окружающей среды, субсидирует органическое фермерство. При этом ведется учет последствий сокращения потребления воды и ее загрязнения, предотвращения эрозии почвы, выброса углекислого газа, увеличения биоразнообразия.

В органическом сельском хозяйстве для сохранения плодородия почвы и увеличения урожайности используется севооборот, органические удобрения, безотвальная обработка почвы и другие мероприятия. Использование химических пестицидов, регуляторов роста и антибиотиков запрещено стандартами органического сельского хозяйства. Одним из ключевых моментов органического земледелия является отказ от генетически модифицированных растительных и животных организмов.

С развитием движения органического сельского хозяйства развивалась и сертификация органических продуктов и предприятий. Благодаря ей фермеры имеют все шансы представлять убедительные доказательства того, что они и в правду следуют принципам органического земледелия в своих хозяйствах. Главные цели сертификации – это гарантия качества, предупреждение подлогов, развитие коммерческой деятельности органических хозяйств [3].

«Экокластер» – первый в России зонтичный экобренд с защищенным качеством, первая в России независимая система контроля экологической безопасности экопродукции и экоуслуг.

Без сомнения, все входящие в «Экокластер» компании-партнеры пользуются повышенным общественным вниманием – со стороны как потребителей, так и средств массовой информации. Благодаря серьезной информационной поддержке на всех уровнях компании-производители и поставщики экологически безопасной продукции и эко-услуг становятся популярными и узнаваемыми у нас в стране среди потребителей. Участие в этой новой и важной сфере бизнеса исключительно престижно, и достижения в этой области смогут превратиться в предмет национальной гордости россиян.

Главная движущая сила нашей страны – огромные запасы природных ресурсов, квалифицированная рабочая сила и научно-техническая база. До сих пор все экономические успехи у нас были связаны в основном с эксплуатацией полезных ископаемых. Но выход есть, и ярким примером тому служит проект «Экокластер», в котором добровольно объединились компании, способные в автономном режиме поддерживать и расширять свои преимущества, создавать новые стандарты качества эко-продукции и эко-услуг.

В Ставропольском крае на фермерские хозяйства приходится менее 7% производства продукции, в земледелии – 10%. Сельскохозяйственный малый бизнес на Ставрополье сталкивается с теми же проблемами, как и во всей стране, хотя наблюдаются и некоторые позитивные тенденции, обусловленные более высокой доходностью фермерства в зоне товарного зернового производства [4].

На данный момент в России и на территории Ставропольского края эко-фермеры работают в достаточно тяжелых и неравных условиях. Поэтому, для популяризации эко-фермерства в России и на территории Ставропольского края необходимо признать актуальность и перспективы развития органического сельского хозяйства и дать возможность работать в цивилизованных условиях на благо населения России [5].

Для этого, на наш взгляд, необходимо предпринять следующее:

1. Экологическое волонтерство как способ формирования спроса на эко-услуги, формирование госзаказа, посредничество между бизнесом и властью.
2. Создание на территории Ставропольского края эко-ферм, построенных на экологических принципах. Если земледелие, то органическое. Если труд – то ручной.
3. Регулярное проведение в крае семинаров по эко-фермерству и эко-продуктам.
4. Упрощение процедуры получения государственных дотаций и субсидий для создания эко-ферм и развития агро-туристических эко-комплексов на территории региона.
5. Экологическое просвещение и популяризация экотуризма.

6. Организация в городах Ставропольского края «ярмарки выходного дня», фермерских рынков и эко-базаров, на которые местные эко-фермеры могут привозить свою продукцию.

7. Открытие в крае сети магазинов, где можно приобрести натуральную продукцию, выращенную местными фермерами.

Отметим, что современное сельскохозяйственное производство находится на переломном этапе. Переход на эко-фермерство мог бы помочь увеличить объемы производства, сделать продукцию более устойчивой к экстремальным погодным условиям. Кроме того, в долгосрочной перспективе эта модель более эффективна, чем традиционное сельское хозяйство.

Литература

1. Юсфин, Ю.С. Экологически чистое производство: содержание и основные требования [Текст] / Ю.С. Юсфин, Л.Н. Леонтьев, О.Д. Доронина // Экология и промышленность России. – 2009. – № 3. – С. 9-17.
2. Перспективы рынка органической продукции (Organicfoods) в России [Электронный ресурс] // Официальный сайт Международного объединения поставщиков натуральной продукции «Экокластер». – URL: <http://ecocluster.ru/monitoring/?ID=7350> (дата обращения: 01.03.2016).
3. Михайлова, К.Ю. Концептуальные основы развития экологического туризма в России [Текст] / К.Ю. Михайлова, Е.В.Маркова // Устойчивое развитие туристского рынка: международная практика и опыт России: сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (24-25 апреля 2013 г.) / СтГАУ. – Ставрополь, 2013. – С. 101-104.
4. Воробьева, Н.В. Особенности экспортного потенциала Ставропольского края / Н.В. Воробьева, К.Ю. Михайлова, С.С. Сериков // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 9. – С. 47-48.
5. Воробьева, Н.В. Особенности экономического потенциала в Ставропольском крае / Н.В. Воробьева, А.М. Губко, К.Ю. Михайлова // Вопросы экономических наук. – 2012. – № 1. – С. 18-19.

УДК 338.48

ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ КМВ

К.А. Бунина, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент К.Ю. Михайлова
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)*

Ключевые слова: КМВ, туризм, курорт, лечебно-оздоровительный туризм.

В статье рассмотрен регион Кавказских Минеральных Вод, а именно его туристский потенциал.

TOURIST POTENTIAL HEALTH MEDICAL TOURISM IN THE REGION KMV

K.A. Bunina, student

Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent K.Y. Mikhailova (FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)

Keywords: KMV, tourism, resort, medical and health tourism.

The article describes the region of Caucasian Mineral Waters, namely its tourist potential.

Современный рынок лечебно-оздоровительного туризма претерпевает большие изменения – традиционные курорты становятся современными оздоровительными центрами, рассчитанными на широкий круг потребителей. В мире растет число людей, которые хотят поддерживать хорошую физическую форму и нуждаются в восстановительных антистрессовых программах. В основном это люди среднего возраста, не чуждые активному физическому отдыху. Сегодня лечебный туризм приобретает поистине глобальные масштабы. Безусловно, наша страна обладает уникальным природным потенциалом. Площадь потенциальных рекреационных ресурсов России составляет 15% территории страны [1].

Регион Кавказских Минеральных Вод Ставропольского края имеет уникальные возможности для развития лечебно-оздоровительного туризма: мягкий лечебный климат, богатый природный потенциал, обилие разнообразных целебных минеральных вод, которые издавна создали ему широкую славу как в России, так и за рубежом. Здесь сосредоточены исключительные условия для лечения, оздоровления, отдыха и реабилитации [2].

В структуру санаторно-курортных (оздоровительных) учреждений региона входят: дома отдыха, пансионаты, санатории, санатории-профилактории, грязелечебницы, пансионаты с лечением и т.д.

На территории Кавказских Минеральных Вод находятся более 1300 предприятий санаторно-курортного комплекса и туризма, которые могут одновременно принимать около 250 тысяч человек [2].

Более 100 источников минеральной воды, 13 различных типов минеральной воды и целебная грязь Тамбуканского озера создают уникальную бальнеологическую базу Кавказских Минеральных Вод. Происхождение, формирование и свойства минеральных вод связаны с пятигорскими лакколитами и высокогорными областями Северного Кавказа, где формируются подземные воды. Атмосферные осадки, выпадающие в горах, проникают в толщи горных пород на большие глубины, минерализуются, нагреваются, насыщаются газами и выходят на поверхность по трещинам. Регион располагает одним из лучших в России месторождений лечебной грязи с эксплуатационными запасами. Лечебное действие грязи обусловлено целым комплексом биологически активных компонентов, органических и минеральных веществ, теплофизическими свойствами [3].

Все эти уникальные природные лечебные ресурсы создают исключительно благоприятную перспективу для дальнейшего развития курортов Кавказских

Минеральных Вод и его позиционирования на международном рынке профильных услуг.

На Кавказских Минеральных Водах с высокой результативностью лечат многие распространенные заболевания. В этом заключается важнейшая государственная социальная функция курортов данного региона.

В регионе развита курортно-рекреационная инфраструктура, построено 40 заводов и линий, на которых ежегодно разливается более 900 млн бутылок минеральных вод. Курорты посещают более 800 тысяч человек в год, и спрос на курортные услуги растет.

Развитию туризма в регионе также способствует и биоклимат, в частности, солнечного города Кисловодск, где климат является одним из ведущих ресурсов, обуславливающих пространственную организацию отдыха. Климатические условия курортов Эссентуки, Пятигорск и Железноводск также благоприятны для проведения лечебной ходьбы по маршрутам терренкура и организации климатотерапии, которые с успехом используются в практике курортного лечения взрослых и детей [3].

В регионе работают более 100 туристских фирм, функционируют 26 туристских комплексов разной тематической направленности, множество гостиниц и moteлей, имеющих собственную материальную базу на 3200 мест [4].

Вопросы развития туристско-рекреационного комплекса страны постоянно находятся в центре внимания и являются предметом обсуждения на всех уровнях государственной власти, а также в общественных, научных и других организациях. Однако следует отметить, что на сегодняшний день туристско-рекреационный комплекс России и региона КМВ, в частности, недостаточно эффективен, имеет слаборазвитую инфраструктуру и существенные препятствия, сдерживающие дальнейшее развитие курортной отрасли и развитие туризма в ЮФО.

В качестве отрицательного фактора можно также отметить отсутствие разнообразия зрелищных инновационных экскурсионных программ по курортам Кавказских Минеральных Вод. Ни одно предприятие сегодня не предлагает в дополнение к лечению туры в рамках познавательного, экологического, сельского, спортивного туризма в сочетании с лечебным [5].

С позиции современности высока актуальность разработки новых технологий и методик санаторно-курортного лечения и оздоровления пациентов с различными сроками пребывания на курорте, программ оценки их эффективности и качества [6].

Перспективы развития курорта КМВ определены государственной Стратегией социально-экономического развития Кавказских Минеральных Вод до 2020 года, в соответствии с которой на территории будет создана в течение 20 лет особая экономическая зона туристско-рекреационного типа. В ее рамках на 14 инвестиционных площадках, общей площадью 1649 гектаров, в Эссентуках, Железноводске, Кисловодске, Пятигорске, Лермонтове, Минераловодском и Предгорном муниципальных образованиях будет реализовано 26 проектов [1].

Развитие инфраструктуры туристского комплекса, повышение качества сервисного обслуживания отдыхающих позволит организовать лечебно-оздоровительный отдых в санаториях Кавказских Минеральных Вод для людей

с любыми запросами и различным уровнем доходов, что положительно скажется на имидже курорта не только в нашей стране, но и за рубежом [6].

По моему мнению, регион КМВ при условии грамотного подхода к проектированию, организации и мониторингу деятельности туристских дестинаций в перспективе вполне может претендовать на статус международного центра лечебно-оздоровительного туризма, который будет востребован наряду с современными высокоэффективными бальнеологическими курортами Австрии, Чехии, Германии, Франции.

Литература

1. Елфимова, Ю.Л. Туристско-рекреационное проектирование [Текст]: монография / Ю.Л. Елфимова и др. – Ставрополь: ООО «Секвойя», 2014. – 96 с.
2. Михайлова, К.Ю. Развитие агро-экотуризма и эко-фермерства в Ставропольском крае, как важнейших детерминат здоровья нации [Текст] / К.Ю. Михайлова // Здоровые города в условиях кризиса: новые вызовы – новые возможности : сборник материалов международной научно-практической конференции. – Ставрополь: Сервисшкола, 2015. – С. 244-248
3. Михайлова, К.Ю. Туристское ресурсоведение [Текст]: учебник / К.Ю. Михайлова. – Ставрополь: АГРУС, 2015. – 84 с.
4. Варивода, В.С. Организация гостиничного бизнеса [Текст]: учеб. пособие для вузов / В.С. Варивода, Ю.М. Елфимова, К.Ю. Михайлова, Я.А. Карнаухова. – Ставрополь: ООО «Секвойя», 2015. – 167 с.
5. Михайлова, К.Ю. Концептуальные основы развития экологического туризма в России [Текст] / К.Ю. Михайлова, Е.В. Маркова // Устойчивое развитие туристского рынка: международная практика и опыт России : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (24-25 апреля 2013 г.) СтГАУ. – Ставрополь, 2013. – С. 101-104.
6. Михайлова, К.Ю. Инновационные направления развития мировой туристской индустрии [Текст] / К.Ю. Михайлова // Вестник АПК Ставрополья. – 2016. – № 1. – С. 21

УДК 338.48

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.Р. Ильясов, студент

*Научный руководитель – к.э.н., доцент К.Ю. Михайлова
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)*

Ключевые слова: туризм, популярные направления, въездной туризм, выездной туризм, туристы, конкурентоспособность.

Туризм представляет собой сложную и комплексную сферу мировой экономики, существенно влияющую на все мировое хозяйство. Россия обладает большой привлекательностью для туристов благодаря своей огромной территории и разнообразию исторических достопримечательностей, однако, несмотря на это занимает весьма незначительное место на мировом туристском рынке.

THE ANALYSIS OF RUSSIAN TOURISM INDUSTRY

D.R. Ilyasov, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent K.Y. Mikhaylova
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)*

Keywords: tourism, destinations, inbound tourism, outbound tourism, tourists, competitiveness.

Tourism is a complex and comprehensive scope of the global economy, significantly affect the entire world economy. Russia has a great attraction for tourists due to its vast territory and variety of historical sites, however, despite this takes very little place in the world tourist market.

На сегодняшний день туризм представляет собой быстро развивающуюся социально-экономическую сферу. По сравнению с развитыми странами в России туризм только начинает серьезно формироваться, однако соответствующего внимания туризму как сектору национальной экономики страны до сих пор не уделяется.

Интерес к туризму как к одному из факторов, способствующих экономическому росту, требует его анализа и правильной интерпретации.

Основной целью анализа развития туризма является исследование явления туризма как рынка путешествий и отдыха. Информация о туристической деятельности определяется спросом и предложением на туристические услуги. Сторона спроса включает в себя исследование туристов, их финансовые возможности, предпочитаемые места путешествий и предоставляемые транспортные средства. В свою очередь предложение рассматривает туризм со стороны изучения отчетности, проверки турфирм и турагентов и др.

Самыми главными факторами спроса на туристические услуги являются пол и возраст предполагаемых туристов, их уровень образования, занятости и интересы.

Субъектами предложения данного вида услуг являются турфирмы, туроператоры и средства размещения [1].

Туризм включает в себя деятельность людей, вследствие которой они оказываются за границей своей обычной среды менее чем полгода для отдыха, профессионального развития и прочих целей. Данные лица являются посетителями. Также возможно разделение посетителей на однодневных и туристов. Отличие этих двух категорий состоит в том, что вторые проводят в предполагаемом месте пребывания более одного дня.

Одним из ведущих факторов в определении популярности и привлекательности данного места является наличие в нем туристских ресурсов, включающих в себя природные, климатические, социальные, культурные и иные условия и объекты, которые созданы для удовлетворения духовных и культурных потребностей туристов.

В мировой практике вопрос об изучении туризма как самостоятельной отрасли с использованием статистических методов и показателей впервые был поднят в 1968 году с принятием определения, характеризующего международ-

ный туризм. Это решение было принято Статистической комиссией ООН. Позже были введены стандарты, касающиеся международного туризма. Проведенная Всемирной туристской организацией научно-исследовательская работа по изучению туризма закончилась в 1993 г. с принятием «Рекомендаций по статистике туризма» [2].

Эффективность туристической деятельности напрямую зависит от сезонного фактора. В связи с этим принято выделять пиковый, высокий, низкий и мертвый периоды.

Пиковый сезон характеризуется наибольшим количеством туристов, наиболее благоприятными природными, климатическими, организационными условиями.

Для высокого сезона характерно развитие делового туризма и повышенные цены на туристические услуги.

Низкий сезон соответствует спаду на туристическом рынке и наиболее низким тарифам на услуги.

Мертвый сезон – наименее эффективный и наименее прибыльный для экономики. Он может быть связан с неблагоприятными климатическими, природными, политическими и другими условиями, протекающими в месте пребывания [3].

Таким образом, наиболее выгодными являются высокий и пиковый сезоны, как для туриста, так и для турфирм и экономики государства, в связи с этим необходимо определить экономическую роль и значение туризма. Основными из них являются:

- оказание стимулирующего действия на другие секторы экономики;
- создание рабочих мест;
- поиск новых и укрепление старых источников инвестирования;
- сохранение и развитие культурного потенциала;
- развитие международного сотрудничества.

Рассмотрим показатели, характеризующие развитие туризма в РФ [3].

В 2012 году наблюдалось увеличение темпов роста обоих видов туризма: въездного и выездного – практически по всем направлениям.

Наиболее посещаемые российскими туристами страны – это Турция (2516136 чел.), Египет (1906637 чел.), Китай (1328850 чел.), Таиланд (885113 чел.) и Испания (792084 чел.). Затем идут практически все страны Западной Европы, а также США. Наименее посещаемые страны – Словакия и Румыния (около 2500 чел.).

Несмотря на политическую нестабильность в таких странах, как Египет и Тунис, поток туристов из России в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшился незначительно. Также произошло снижение посещаемости Японии, что можно связать с аварией на атомной станции и природными явлениями (цунами) [4].

Турция, Китай, Финляндия, Италия и Швеция, наоборот снизили свою привлекательность для туристов из России по сравнению с 2014 годом.

В общем, данные о выездном туризме позволяют сделать вывод о его увеличении на 6%, т.е. на 836 тыс. туристов за исследуемый период. Всего более 16 млн человек пересекли в 2015 году границы нашей страны.

Что касается въездного туризма, здесь также произошло увеличение на 12%. Больше всего туристов, посетивших РФ, являются гражданами Германии (395300 чел.), Китая (443357 чел.), США (199763 чел.), Великобритании (135949 чел.) и Турция (100918 чел.). Для таких стран, как ОАЭ, Тунис, Иордания, Мальта посещение России не представляет интереса.

Кроме этого, для исследования туристической деятельности необходимо учитывать наличие таких видов туризма, как внутренний и деловой.

Среди показателей внутреннего туризма по сравнению с 2014 г. также наблюдалось изменение, хоть и небольшое. Прирост составил около 6%. Главная причина этой ситуации заключается в несоответствии между ценой и качеством туристических услуг. Наиболее посещаемыми местами внутри страны являются курорты КМВ (940000 чел.) и курорты Краснодарского края (1300000 чел.).

Говоря о деловом туризме, необходимо сказать, что он является одной из самых быстро развивающихся отраслей туризма. Лидерами в этом направлении являются США, страны Евросоюза, а также некоторые азиатские страны (Япония, Китай и Южная Корея). Согласно подсчетам экспертов, произошло увеличение въезжающих в Россию с деловыми целями на 13%. В 2015 году этот показатель составил 9200596 человек. Основными факторами, влияющими на рост данного показателя, являются предоставление онлайн услуг, применение инноваций в сфере туризма и создание новых видов и направлений туристической деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что туризм в РФ набирает обороты и постепенно стабилизирует свое положение на мировом и внутреннем рынках туристских услуг. Однако все еще наблюдается неконкурентоспособность российских туристских направлений, что снижает долю сферы туризма в экономике страны и уменьшает возможный доход от туризма.

Основными мерами по развитию российского туризма и увеличению его конкурентоспособности на мировом рынке туристической деятельности являются:

- развитие въездного и внутреннего туризма;
- увеличение количества занятых в туристической сфере;
- расширение возможностей для инвестирования в стране;
- более полное развитие таких видов туризма, как сельский, познавательный, автомобильный, деловой и т.д.;
- повышение качества обслуживания в сфере туризма.

Выполнение этих мер позволит России на равных правах конкурировать с лидерами мирового туризма и сделать туристическую отрасль одной из наиболее прибыльных для экономики страны.

Литература

1. Михайлова, К.Ю. Концептуальные основы развития экологического туризма в России [Текст] / К.Ю. Михайлова, Е.В. Маркова // Устойчивое развитие туристского рынка: международная практика и опыт России : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (24-25 апреля 2013 г.) / СтГАУ. – Ставрополь, 2013. – С. 101-104.
2. Микеладзе, Т.С. Предпосылки и перспективы развития экологического туризма в России [Текст] / Т.С. Микеладзе, К.Ю. Михайлова // Молодые ученые

СКФО для АПК региона и России: сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (08-09 февраля 2013 г.) / СтГАУ. – Ставрополь, 2013. – С. 124-127.

3. Трухачев, В.И. Введение в геоэкономику [Текст] / В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева, С.А. Измалков, К.Ю. Михайлова, Г. Трип. – Ставрополь: Ставрополь-сервисшкола, 2012. – 248 с.

4. Петренко, Ю.В. Сельский туризм – что это такое и зачем? [Текст] / Ю.В. Петренко, К.Ю. Михайлова // Молодые ученые СКФО для АПК региона и России: сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (08-09 февраля 2013 г.) / СтГАУ. – Ставрополь, 2013. – С. 138-139.

УДК 338.48

РАЗВИТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

И.Д. Шахрамьян, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент К.Ю. Михайлова
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)*

Ключевые слова: экологический туризм, туристский рынок, окружающая среда, экскурсия, туристский и рекреационный потенциал.

В статье изучен вопрос развития экологического туризма в России. Анализ показал, что интенсивному развитию данного вида туризма препятствует ряд проблем. В данной статье автором предложены пути решения данных проблем и обозначены основные направления развития экологического туризма в России.

DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL TOURISM IN RUSSIA

I.D. Shakhramanyan, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent K.Y. Mikhaylova
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)*

Keywords: eco-tourism, tourism market, others - medium was, excursion, tourist and recreational potential.

The article explored the development of ecological tourism in Russia. The analysis showed that the intensive development of this type of tourism hampered by a number of problems. In this article, the author suggests ways to address these issues and identified the main directions of development of ecological tourism in Russia.

Во многих странах главным элементом экономики является туризм, он устраняет проблемы в области стимулирования развития регионов, а также способствует большим денежным поступлениям в казну государства. Около 10% мирового валового национального продукта, мировых инвестиций, всех рабочих мест и мировых потребительских расходов приходится именно на долю туризма [1]. Формирование и развитие туризма в значительной мере влияет на такие секторы экономики, как: связь, строительство, транспорт, торговля, сель-

ское хозяйство, производство товаров народного потребления и образует одно из авангардных направлений структурной перестройки российской экономики.

Экологический туризм как новое приоритетное направление туристской индустрии, появляется в начале 1980-х годов. Данный вид туризма охватывает более 12% всего туристского рынка [2]. Согласно одному из определений, экологический туризм – это виды и формы туризма, при которых основным стимулом для путешествия является наблюдение и общение туриста с природой, способствующее сохранению окружающей среды, культурного и природного наследия, оказывая на них минимальное воздействие [3]. Поэтому проблема развития данного вида туризма в России весьма актуальна.

Выделим некоторые причины стремительного развития экологического туризма на современном рынке путешествий [4]:

1. В современном постиндустриальном обществе ключевой задачей является сохранение окружающей среды, так как проблема её деградации встала особо остро во многих регионах мира.

2. У людей современного общества все более возрастает потребность в общении с окружающим нас миром. Это связано с рядом таких процессов, как, например, урбанизация, индустриализация и т.д.

Таким образом, приоритетной задачей мира является сохранение природы.

В последнее время экологические проблемы, такие как загрязнение воздуха и воды, глобальное потепление, потребительское отношение к природным ресурсам и многие другие стали основными факторами нарушения баланса в природе, что, как следствие, негативно отразится на здоровье человека.

Если остаться в живых все-таки в планах у человечества, то оно должно проявлять более бережное и трепетное отношение к природе. Современный туризм приносит колоссальный вред окружающей среде, так как для туриста в приоритете удовлетворение именно своих собственных потребностей, ему нет дела до сохранности природы и заботы о ней.

Эксперты ВТО прогнозируют, что в нынешнем веке экологический туризм будет стремительно развиваться, что станет стимулом для социально-экономического роста в регионах [5].

Экологический туризм внушает серьезные надежды в реализации концепций устойчивого развития туризма. Избежать отрицательные последствия массового туризма позволит рациональное использование туристских рекреационных ресурсов.

На данный момент в России экотуризм развивается достаточно спокойно. Но, несмотря на это, количество разрабатываемых проектов стремительно растёт. Свидетельством этому являются местные инициативы в Адыгее, на побережье Черного моря, на Алтае, в Поволжье, Карелии, на Камчатке и Дальнем Востоке [6].

При этом как отечественные, так и иностранные туроператоры серьезно заявляют о том, что потенциал экологического туризма в России чрезвычайно велик. Так, В 2015 году около 90 тыс. зарубежных гостей побывали в нашей стране с целью экологического туризма [4].

Анализ внутреннего туристского рынка показал, что самыми востребованными и популярными являются следующие виды экологического туризма (рисунок 1).

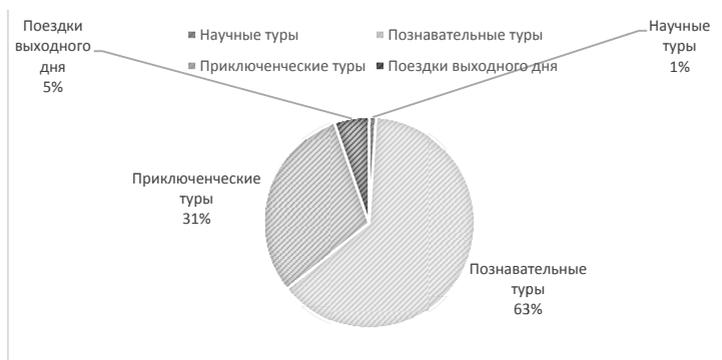


Рисунок 1 – Объем туристских потоков по видам экологического туризма в 2015 году

Отметим, что в России находятся районы с традиционными аграрными, аборигенными формами хозяйства, которые представляют большую эколого-культурную ценность. Эти районы находятся преимущественно на севере страны, в Сибири и в горах Северного Кавказа. Однако, несмотря на обширность этих неосвоенных или слабо освоенных районов, состояние окружающей среды России в целом весьма далеко от идеального. Эта ситуация объясняется тем, что существует проблема некоторой отсталости технологий как в промышленности, так и в сельском и лесном хозяйстве, слабого мониторинга за компаниями-монополистами, добывающими сырье, как правило, в районах удалённых. Наконец, ещё одним препятствием для развития туризма и, в частности экотуризма, является сверхчувствительность большинства экосистем России к воздействиям человека, их хрупкость, причем именно тех районов, которые обладают потенциальной attractiveness для туристов [5].

Отметим также, что в небольших объемах в России представлены практически все формы современного экотуризма. Наиболее популярными из этих форм можно назвать однодневные экскурсии экологической ориентации, осуществляемые либо жителями городов, либо туристами, находящимися на курортах и в других местах отдыха. Судить об этом можно по сведениям о посещаемости национальных парков страны. Девять из них, расположены вблизи крупных городов, принимают за год примерно 1,5 млн чел. Один парк – Приэльбрусский, расположенный на Кавказе и направленный на горный и горнолыжный туризм, принимает в год – 300 тыс. посетителей. Все остальные, удаленные от крупных городов парки за год посещают от 80 до 100 тыс. чел. [5].

В 2015 году организованные туристические группы посетили 179 заповедников (80%), а всего заповедники приняли 349 230 посетителей, причем иностранные туристские группы общей численностью 8055 человек посетили 82 заповедника. Наиболее посещаемыми оказались заповедники Тебердинский (67 206 человек), Кива – более 30 000 человек, Приокско-Террасный – 22 959 человек [5].

Образовательный аспект в Российском экотуризме на данный момент развит слабо – чаще экскурсии или туры направлены только на демонстрацию

достопримечательностей, экзотических чудес и красот природы, а не на обращение внимания в сторону экологических проблем [6].

Огромный и единственный в своем роде туристский и рекреационный потенциал России требует научно-обоснованного и целенаправленного освоения.

По нашему мнению, в настоящее время развитие экотуризма может реализовываться по основным двум направлениям: развитие особо охраняемых территорий как объектов экотуризма и развертывание сети экологических маршрутов по ландшафтам, не нарушенным хозяйственной деятельностью. Для этого необходимо:

1. Отладить законодательную базу, а также визовую систему. Снизить сроки выдачи туристской визы, ввести визовую систему марок для посещения России с программой экологического тура выходного дня, с возможностью покупки и оформления ее в зале прибытия.

2. Улучшить инфраструктуру – условий проживания, транспортных средств, организованных туристических маршрутов, оборудованных экотроп, наблюдательных вышек и других приспособлений. Повышение качества инфраструктуры и бытовых удобств позволило бы охраняемым территориям и местным сообществам привлечь большой поток экотуристов, а наличие большого выбора предлагаемых ими платных услуг способствовало бы увеличению доходов от туризма.

3. Сделать сайты или буклеты с дополнительной специализированной информацией, где будут перечислены все виды растений и животных с комментариями перечней редких и исчезающих видов и др. Успех экотуризма, в особенности международного, в значительной степени зависит от возможности посетителей получить адекватную информацию еще до начала поездки.

4. Выпускать квалифицированных и компетентных сотрудников в сфере экологического туризма. Например, открыть курсы гидов и экскурсоводов на уровне среднего профессионального образования.

5. Отладить механизм, при котором часть финансовых поступлений от экотуризма направлялись бы на нужды местных поселений. Большинство ОПТ серьезно недооценивает роль участия местного населения в развитии экотуризма. Как показывает мировая практика, это могло бы стать хорошей возможностью изменить отношение местных жителей к ОПТ, привлечь их к сотрудничеству, получить от них поддержку.

Россия, как нам кажется, нуждается в активном развитии экотуризма. Для большинства районов нашей страны – это единственный путь решения экологических проблем. Экотуризм предлагает уникальное решение, которое позволит создать рабочие места и стабильно высокие доходы населения и сохранит дикую природу России нетронутой.

Развитие экотуризма в России может стать толчком для перехода от «экологических проблем» в «бизнес экологии», когда охрана окружающей среды оценивается с точки зрения баланса экологических, экономических и социально-нравственных интересов общества. Нашей стране на данном этапе очень важно понять, каким огромным богатством в современном мире являются ненарушенные природные территории, оценить возрастающее значение этих территорий и приложить максимальные усилия к их рациональному рекреационному использованию. Экологически и экономически выверенное рекреацион-

ное природопользование стимулирует въездной поток в страну и рост благосостояния регионов, играет главную роль в сбережении природных богатств России как части глобальных планетарных ресурсов. И наконец, экологический туризм дает возможность увести стратегию поведения людей от потребительской к экономически выгодной и экологически грамотной.

Литература

1. Биржаков, М.Б. Введение в туризм [Текст] / М.Б. Биржаков. – М.: СПб.: «Издательский Дом ГЕРДА», НП «Издательство «Невский Фонд», 2014. – 544 с.
2. Здоров, А.Б. Экологический туризм [Текст] / А.Б. Здоров. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 208 с.
3. Колбовский, Е.Ю. Экологический туризм и экология туризма [Текст]: учебное пособие / Е.Ю. Колбовский. – 2-е изд. – М.: Академия, 2008. – 256 с.
4. Михайлова, К.Ю. Концептуальные основы развития экологического туризма в России. Устойчивое развитие туристского рынка: международная практика и опыт России [Текст] / К.Ю. Михайлова, Е.В. Маркова // Сборник науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (24-25 апреля 2013 г.) / СтГАУ. – Ставрополь, 2013. – С. 101-104.
5. Микеладзе, Т.С. Предпосылки и перспективы развития экологического туризма в России. Молодые ученые СКФО для АПК региона и России [Текст] / Т.С. Микеладзе, К.Ю. Михайлова // Сборник науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (08-09 февраля 2013 г.) / СтГАУ. – Ставрополь, 2013. – С. 124-127.
6. Ледовских, Е.Ю. Экологический туризм на пути в Россию. Принципы, рекомендации, российский и зарубежный опыт [Текст] / ред.-сост. Е. Ю. Ледовских, Н. В. Моралева, А.В. Дроздов. – Тула, 2002. – 284 с.

Направление подготовки «Государственное и муниципальное управление»

УДК 335/359.07

УПРАВЛЕНИЕ ВОЙСКАМИ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ РЕЖИМА ВОЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ

*В.В. Ильков, магистрант
(Орловский филиал РАНХиГС, Орел, Россия)*

Ключевые слова: управление, военное положение, войска.

В статье рассмотрены проблемы управления войсками при обеспечении режима военного положения.

MANAGEMENT OF TROOPS WHEN PROVIDING THE MODE OF THE WARLIKE SITUATION

*V.V. Ilkov, Master's degree student
(Oryol branch of RANEP, Oryol, Russia)*

Keywords: management, warlike situation, troops.

In article problems of management of troops when providing the mode of a warlike situation are considered.

Руководствуясь административным правом РФ, под военным положением следует понимать особый правовой режим, вводимый на территории Российской Федерации или в отдельных ее местностях в соответствии с Конституцией РФ Президентом РФ в случае агрессии против Российской Федерации или непосредственной угрозы агрессии. Целью введения военного положения является создание условий для отражения или предотвращения агрессии против России.

В соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права, актами агрессии против Российской Федерации независимо от объявления иностранным государством (группой государств) России войны признаются:

1) вторжение или нападение вооруженных сил иностранного государства или группы государств на территорию РФ, любая военная оккупация территории России, являющаяся результатом такого вторжения или нападения, либо любая аннексия территории РФ или ее части с применением вооруженной силы;

2) бомбардировка вооруженными силами иностранного государства или группы государств территории РФ или применение любого оружия против России;

3) блокада портов или берегов России вооруженными силами иностранного государства или группы государств;

4) нападение вооруженных сил иностранного государства или группы государств на Вооруженные Силы РФ либо другие войска независимо от места их дислокации;

5) действия иностранного государства или группы государств, позволяющих использовать свою территорию другому государству для совершения акта агрессии против Российской Федерации;

6) засылка иностранным государством либо от имени иностранного государства или группы государств вооруженных банд, групп, иррегулярных сил или наемников, которые осуществляют акты применения вооруженной силы против России, равносильные актам агрессии.

Возможность введения на территории РФ или в отдельных ее местностях военного положения предусмотрена ст. 87 Конституции РФ. Право введения военного положения предоставлено Президенту РФ, который незамедлительно сообщает об этом Совету Федерации и Государственной Думе. Режим военного положения определяется Федеральным конституционным законом «О военном положении».

Специфика военного положения заключается в необходимости усиления роли и расширения полномочий военных органов в управлении на территории, где введено такое положение. При этом органы государственной власти и местного самоуправления обязаны оказывать помощь органам военного управления, военному командованию в решении возложенных на них задач по обороне страны.

Вооруженные Силы РФ, другие войска, воинские формирования и органы могут привлекаться для обеспечения режима военного положения.

Началом управления войсками ВС РФ при обеспечении режима военного положения можно считать выполнение войсками оперативных задач по плану обеспечения режима военного положения. Этому будет способствовать полнота и качество проведения мероприятий развертывания СУ, оперативного развертывания.

В прямой постановке вопроса определения управления войсками ВС РФ при обеспечении режима военного положения в руководящих документах нет. Используя общее определение управления войсками в ходе операции, данное в словаре оперативно-стратегических терминов, возможно сформулировать сущность управления войсками ВС РФ при обеспечении режима военного положения: управление войсками при обеспечении режима военного положения – целенаправленная деятельность командующего, штаба и других органов военного управления по поддержанию постоянной боевой готовности войск, подготовке операций (боевых, специальных действий), руководству групп войск при выполнении ими задач в соответствии с предназначением.

Основная цель управления войсками при обеспечении режима военного положения – создание условий для отражения или предотвращения агрессии против РФ, обеспечение эффективной реализации потенциальных возможностей войск при выполнении задач обеспечения режима военного положения.

Основой управления является решение командующего. Управление он осуществляет лично, через штаб, а также через своих заместителей, начальников управлений, служб и отделов в соответствии с приказами, директивами, распоряжениями, указаниями вышестоящих начальников, штабов, принятыми решениями и выполнением требований по безопасности информации.

Управление войсками при обеспечении режима военного положения будет соответствовать общепринятому алгоритму работы органов военного управления и должностных лиц.

Требования к управлению войсками остаются неизменными: устойчивость, непрерывность, оперативность и скрытность.

Основой обеспечения устойчивого, непрерывного управления войсками будет являться эффективное функционирование системы управления при выполнении мероприятий, обеспечивающих режим военного положения:

- рассредоточение, маскировка, фортификационное оборудование районов развертывания пунктов управления;
- проведение мероприятий по защите систем управления от информационного воздействия противника и противодействию его техническим средствам разведки;
- периодическая смена районов развертывания пунктов управления;
- организация защиты пунктов управления от воздействия средств поражения противника и радиоэлектронная защита средств управления;
- наличие обязательного резерва сил и средств управления;
- особый порядок передачи управления при выходе из строя пункта управления;
- создание ложных пунктов управления, узлов связи и имитация их жизнедеятельности.

Поддержание постоянной боевой готовности войск – комплекс мероприятий, проводимый командующим, штабом, другими органами военного управления, направленный на поддержание войск в состоянии готовности, определяющий

их способность в любых условиях обстановки организованно, в установленные плановые сроки приступить к выполнению стоящих перед ними задач.

В период действия военного положения важными задачами штабов всех степеней являются: непрерывное добывание, сбор, обобщение, анализ, оценка данных обстановки (с учетом прогноза ее развития в интересах подготовки первых операций (боевых действий)), их обобщение и своевременный доклад командующему выводов и предложений.

Важнейшей задачей органов военного управления в этот период являются определение направления главного удара противника и своевременное принятие мер по усилению соединений (частей), обороняющихся на угрожаемых направлениях.

Работа командующего, штаба и других органов военного управления при этом организуется таким образом, чтобы можно было заблаговременно установить подготовку противника к наступлению, направления его ударов, своевременно спланировать и организовать ответные действия в соответствии с разработанными планами, не допустить прорыва наступающих группировок противника на значительную глубину и обеспечить их разгром.

Таким образом, приоритетным направлением в ходе работы должностных лиц по управлению войсками при обеспечении режима военного положения будет постоянное обеспечение работы командующего необходимой и достоверной информацией, касающейся положения и вероятного характера действий противника, состояния и возможностей подчиненных войск. Успех в работе органов военного управления будет определяться оперативным распределением (уточнением) функций и задач оперативному составу органов военного управления с использованием целесообразных методов, исходя из характера и условий конкретно складывающейся оперативной обстановки, характером и сроками выполнения поставленных задач.

Литература

1. Мигачев, Ю. И. Административное право [Текст]: учебник / Ю.И. Мигачев, Л.Л. Попов, С.В. Тихомиров. – М.: Изд-во Юрайт, 2015. – 520 с.
2. Федеральный конституционный закон от 30 января 2002 г. № 1-ФКЗ «О военном положении».

УДК 364.65

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ

*К.А. Марусич, магистрант
(Орловский филиал РАНХиГС, Орел, Россия)*

Ключевые слова: законодательство, обеспечение жильем, военнослужащие.

В статье рассмотрено законодательное обеспечение доступности жилья военнослужащих.

LEGISLATIVE ENSURING AVAILABILITY OF HOUSING OF THE MILITARY PERSONNEL

*K.A. Marusich, Master's degree student
(Oryol branch of RANEPА, Oryol, Russia)*

Keywords: legislation, provision of housing, military personnel.

In article legislative ensuring availability of housing of the military personnel is considered.

Согласно действующему законодательству, военнослужащие относятся к особой категории граждан, статус которых определен Федеральным законом от 27.05.1998 «О статусе военнослужащих» №76-ФЗ и которым государством гарантирован порядок предоставления постоянного жилья.

Национальный проект «Доступное жилье» был рассчитан на срок 2006–2010 гг. и разрабатывался для решения трех задач: увеличения объемов строительства и объемов кредитования жилья, модернизации коммунального хозяйства и обеспечения свободного доступа населения к ресурсу национального проекта, когда все процедуры понятны и удобны для рядовых граждан. Кроме того, национальный проект предусматривал меры, которые раньше не применялись в рамках федеральных целевых программ. Внедряя рыночные механизмы обеспечения граждан жильем, одновременно государство продолжало работу по совершенствованию жилищного законодательства. При этом особое место в рамках национального проекта отводилось обеспечению жильем военнослужащих.

Обеспечение жильем военнослужащих и членов их семей является одной из самых сложных социальных проблем в Вооруженных Силах Российской Федерации.

В апреле 2008 года была утверждена Стратегия социального развития Вооруженных Сил Российской Федерации на период до 2020 года. В соответствии с ней разработан Стратегический план по решению задачи «Улучшение жилищных условий военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации и членов их семей на период до 2020 года», основными целями которого являются:

- 1) предоставление постоянного жилья военнослужащим, заключившим контракт до 1 января 1998 года;
- 2) создание в 2012 году служебного фонда под штатную численность воинских частей и соединений;
- 3) обеспечение функционирования накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих.

Общий порядок жилищного обеспечения военнослужащих регулируется статьей 15 Федерального закона «О статусе военнослужащих». На основании этого законодательного акта государство гарантирует предоставление военнослужащим и членам их семей жилых помещений. Детальный порядок обеспечения жильем военнослужащих регламентируется приказом министра обороны Российской Федерации № 80 от 15 февраля 2000 г. «О порядке обеспечения жилыми помещениями в Вооруженных Силах Российской Федерации».

Руководством Министерства обороны Российской Федерации предпринимаются меры по усилению социальной защищенности военнослужащих и членов их семей. При этом первостепенная роль отводится решению жилищной проблемы. Одним из приоритетных направлений этой деятельности является развитие накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих.

Жилье военнослужащим при увольнении предоставляется в случае выхода на пенсию по достижении стажа военной службы не менее 20 лет, увольнения по достижении стажа 10 лет по следующим обстоятельствам: достижения предельного возраста и оргштатных мероприятий (ОШМ). Этим категориям военнослужащих согласно ст. 15 76-ФЗ государство обязано предоставить в собственность или по договору социального найма квартиру, находящуюся в федеральной собственности. Квартира предоставляется в любом регионе страны, согласно нормам обеспечения жилой площади. Например, если военнослужащий по контракту и не обеспеченный жильем помещением, имеющий выслугу от 10 до 20 лет, увольняется по причине неисполнения им условий контракта, то им теряется льгота на получение жилплощади или субсидии на ее приобретение.

Военнослужащие, имеющие выслугу 10 и более лет, уволенные по ОШМ, состоянию здоровья, достижению предельного возраста, которые были поставлены на учёт до 01.01.2005 года как нуждающиеся в жилой площади, могут претендовать на предоставление недвижимости в собственность, предоставленные недвижимости по договору социального найма, единовременной выплаты на приобретение недвижимости или строительство. Нуждающийся в жилье контрактник может выбрать любую форму обеспечения жилой недвижимостью, которая осуществляется за счёт бюджетных средств. В зависимости от конкретной ситуации и формы жилищного обеспечения, жилье военнослужащим, уволенным в запас, предоставляется на основании действующих нормативов. Обеспечение жильем граждан, уволенных с военной службы, закреплено в законодательстве в соответствии с причинами прекращения службы.

Согласно п. 8 ст. 15 ФЗ РФ «О статусе военнослужащих», при получении жилого помещения имеют право на дополнительную общую площадь жилого помещения размером от 15 до 25 квадратных метров следующие военнослужащие:

- офицеры в воинских званиях «полковник», ему равном и выше, проходящие военную службу либо уволенные с военной службы по достижении ими предельного возраста пребывания на военной службе, состоянию здоровья или в связи с организационно-штатными мероприятиями;
- командиры воинских частей;
- военнослужащие, имеющие почетные звания РФ, в том числе Герои России;
- военнослужащие-преподаватели военных образовательных учреждений профессионального образования, военных кафедр при государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования;
- военнослужащие-научные работники, имеющие ученые степени или ученые звания.

Как быть в случае увольнения военнослужащего со служебной квартирой? Служебное помещение не может быть передано в его собственность, так как по закону выдается только на срок прохождения службы, к тому же подоб-

ные квартиры часто находятся в закрытых городках. Поэтому при увольнении порядок сдачи служебного жилья военнослужащими и членами их семей предусматривает освобождение занимаемой жилплощади не позднее 3-х месяцев после увольнения. Но, получая служебную квартиру, за их владельцами сохраняется право в течение пяти лет на жилые помещения, где они ранее проживали. Они не могут быть исключены из списков лиц, нуждающихся в жилье. Последнее даёт им право на участие в военной ипотеке или получение единовременной выплаты на покупку недвижимости. Кроме того, отказ военнослужащего от квартиры в служебном фонде даёт право на получение недвижимости по договору социального найма помещений, которые выдаются государством на основании очереди.

Отдельно стоит сказать, что предоставление жилья семьям погибших военнослужащих также закреплено законодательно.

На форумах военнослужащих по обеспечению жильем, а также посвящённых воинской службе часто задают вопрос: могут ли уволить военнослужащего без жилья? Так вот, уволить военного без предоставления жилой площади могут:

- если стаж службы военнослужащего менее 10 лет;
- если выслуга составляет от 10 до 20 лет, но уход в запас осуществляется по причинам, не связанным с ОШМ, состоянием здоровья и достижением предельного возраста;
- если военнослужащий согласен на такое увольнение.

Защитника Отечества, имеющего стаж от 20 лет и более, уволить без предоставления жилой площади не имеют права, эта категория военнослужащих подлежит обеспечению положенной жилой площадью в любом случае. Увольнение военнослужащего после получения жилплощади в собственность или по договору соц. найма не влечёт никаких правовых последствий, ограничивающих его права на уже полученное жилое помещение. При увольнении военнослужащего, отслужившего от 10 до 20 лет, по ОШМ, состоянию здоровья и достижению им предельного возраста без выделения ему жилья, за ним сохраняется право на получение недвижимости в собственность или по договору соц. найма на общих основаниях. Кроме того, если он не желает проживать по месту прохождения им службы и избирает для постоянного места жительства другой регион, то имеет право на получение выплаты для приобретения жилплощади. Предоставление жилья военнослужащим по избранному месту жительства (ИПМЖ) – решение жилищного вопроса с использованием субсидии, не противоречит законодательству и даёт возможность приобрести собственную квартиру в любом регионе страны. Помимо этого, недвижимость, приобретаемая таким образом, не ограничена по площади, а при нехватке выделяемых государством средств на желаемую жилплощадь, субсидия может быть дополнена из собственных сбережений.

Литература

1. Официальный сайт федерального государственного казенного учреждения «Федеральное управление накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosvoenipoteka.ru/>.

2. Приказ министра обороны РФ № 80 от 15 февраля 2000 г. «О порядке обеспечения жилыми помещениями в ВС РФ» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 01 февр. 2016 г.].
3. Федеральный закон № 76-ФЗ от 27 мая 1998 г. «О статусе военнослужащих» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 01 февр. 2016 г.].

УДК 355.02

СИСТЕМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В МИНИСТЕРСТВЕ ОБОРОНЫ РФ

*А.А. Севрюков, магистрант
(Орловский филиал РАНХиГС, Орел, Россия)*

Ключевые слова: противодействие, коррупция, органы военного управления.

В статье рассмотрена система противодействия коррупции в Министерстве обороны Российской Федерации.

SYSTEM OF COUNTERACTION OF CORRUPTION IN RUSSIAN FEDERATION DEFENSE AGENCY

*A.A. Sevryukov, Master's degree student
(Oryol branch of RANEP, Oryol, Russia)*

Keywords: counteraction, corruption, bodies of military management.

In article the system of counteraction of corruption in Defense agency of the Russian Federation is considered.

Не является большим секретом, что в Российской Федерации имеется такая глобальная проблема, как коррупция в органах государственной власти. По сути, она является проблемой большинства стран земного шара, и здесь мы не исключение, но особенно актуально вопрос о коррупции и борьбе с ней в России выглядит на фоне выполнения крупномасштабного государственного оборонного заказа.

Основные правила (принципы), на которых основывается антикоррупционная деятельность в армии и на флоте, сформулированы в ст. 3 Федерального закона РФ от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ [1]:

1) признание, обеспечение и защита основных прав и свобод человека и гражданина. В ходе реализации системы мер по противодействию коррупции государство в период проведения антикоррупционных мероприятий выступает гарантом в вопросах равенства прав и свобод лиц, состоящих в Вооруженных Силах РФ на государственной службе или в трудовых отношениях в соответствии с Трудовым кодексом РФ, независимо от каких-либо обстоятельств (на-

пример, должностного положения лица, в отношении которого проводятся указанные мероприятия, его национальности и др.);

2) законность. Этот принцип заключается в том, что в Вооруженных Силах России государственными служащими и гражданским персоналом должны неукоснительно соблюдаться нормы, содержащиеся в национальных антикоррупционных нормативных правовых актах, а деятельность органов военного управления, воинских частей и формирований должна соответствовать требованиям действующего законодательства;

3) публичность и открытость деятельности государственных органов и органов местного самоуправления. Несмотря на специфику деятельности российских Вооружённых Сил, сведения о фактах проявления коррупции в военной среде не должны скрываться от общественности и любые лица, заинтересованные в подобной информации, не должны иметь каких-либо ограничений при её получении и освещении в прессе, на телевидении или в иных средствах массовой информации;

4) неотвратимость ответственности за совершение коррупционных правонарушений. Данный принцип означает, что военнослужащие, государственные гражданские служащие и гражданский персонал органов военного управления, воинских частей, организаций и учреждений Вооружённых Сил РФ должны быть уверены в неизбежности юридической ответственности за совершение ими противоправных деяний, которые носят коррупционный характер. В этой связи актуальным видится стремление военных прокуроров и следователей к наказанию лиц, совершивших коррупционные правонарушения, а также необходимость разработки и применения на практике специальных мер, обеспечивающих своевременное выявление и раскрытие преступлений коррупционной направленности;

5) комплексное использование политических, организационных, информационно-пропагандистских, социально-экономических, правовых, специальных и иных мер. Реализация этого принципа предполагает не только использование в совокупности (комплексе) указанных в настоящем абзаце мер, но и координацию действий, объединение усилий командования воинских частей, органов военного управления, военных прокуроров и следователей, а также иных уполномоченных органов и лиц (включая общественные институты и физических лиц) в ходе решения задач по противодействию коррупции в Вооруженных Силах России;

6) приоритетное применение мер по предупреждению коррупции. В целях недопущения коррупционных проявлений необходимо заранее предпринимать действия антикоррупционного характера, что позволит минимизировать последствия коррупции в военной среде, своевременно и максимально полно устранить ее (коррупции) причины, создать здоровые условия для функционирования армии и флота;

7) сотрудничество государства с институтами гражданского общества, международными организациями и физическими лицами. В целях правового обучения и формирования высокого уровня правовой культуры у государственных гражданских служащих, военнослужащих (включая военнослужащих по призыву) и гражданского персонала, требуется создать все необходимые условия для реализации основ антикоррупционной политики в Вооружённых Силах

России, а также обеспечить сотрудничество командования воинских частей и начальствующего состава органов военного управления с институтами гражданского общества, физическими лицами и международными организациями, имеющими успешный опыт борьбы с коррупцией.

Одним из приоритетных направлений деятельности должностных лиц Минобороны России на сегодняшний день является предупреждение коррупционных правонарушений в армейских и флотских коллективах, а также выявление и устранение причин и условий, способствовавших их совершению.

Чтобы не допустить коррупционных скандалов, которые бывали раньше, а также исправить старые ошибки, Министерством обороны Российской Федерации было принято решение создать специальную программу, которая будет контролировать выполнение гособоронзаказа [2].

Программа должна быть разработана после указа президента России, суть его будет заключаться в создании специального программного обеспечения, а также отдельного департамента. Новый департамент будет отслеживать движение финансовых средств, которые выделяются на обеспечение государственного оборонного заказа. Эта система поможет детально отслеживать, на что тратятся денежные средства, как часто, как своевременно и насколько целесообразно. Современные технологии в России на удивление очень быстро внедряются в государственные проекты. Даже на фоне действующих санкций наша страна не перестаёт внедрять новые технологии, системы контроля, разрабатывать высокотехнологичные аналоги гражданской техники, военной, а так же семимильными шагами догонять высокотехнологичные страны [2].

Новая и современная система мониторинга, которую анонсировало Министерство обороны России, должна решить раз и навсегда насущную проблему коррупции в российской армии при реализации оборонных заказов от государства.

В перспективе такие мониторинговые департаменты можно будет внедрить практически в любую сферу деятельности людей в России, и это, несомненно, существенно снизит уровень коррупции, что не сможет не сказаться положительно на экономике и развитии нашей страны.

Необходимо также коснуться Плана противодействия коррупции в Министерстве обороны РФ. В целях реализации Национальной стратегии противодействия коррупции, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 13 апреля 2010 г. № 460, и Национального плана противодействия коррупции на 2016–2017 годы, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 1 апреля 2016 г. № 147, приказом Министра обороны РФ от 14.04.2016 № 196 утвержден План противодействия коррупции в Вооруженных Силах Российской Федерации на 2016–2017 годы [4].

В 2015 году с целью повышения результативности работы для реализации системы противодействия коррупции был существенно расширен спектр принимаемых мер в сфере профилактики коррупционных и иных правонарушений.

Для оперативного реагирования и принятия мер по обращениям граждан о фактах коррупции внедрена практика работы выездных приемных Главного управления кадров Минобороны России.

В целях обеспечения в ведомстве качественной и полной реализации государственной политики в сфере предупреждения коррупции в военных округах (флотах) сформированы структурные подразделения (группы), на которые

возложено решение задач предупреждения коррупционных и иных правонарушений среди военнослужащих и гражданского персонала.

Согласно сведениям, опубликованным на сайте Министерства обороны, мероприятия плана противодействия коррупции в Вооруженных Силах Российской Федерации на 2014-2015 годы выполнены в полном объеме. В 2016 году будет продолжена работа по:

- 1) совершенствованию организационной структуры профилактики коррупционных и иных правонарушений в Вооруженных Силах Российской Федерации, в том числе по созданию соответствующих подразделений (введению отдельных должностей) в главных командованиях видов, командованиях родов войск;
- 2) повышению эффективности проверочных мероприятий, направленных на выявление нарушений антикоррупционного законодательства, а также устранение причин и условий возникновения таких нарушений;
- 3) внедрению и использованию инновационных подходов при осуществлении контроля соблюдения требований законодательства по противодействию коррупции военнослужащими и гражданским персоналом [3].

Литература

1. Кулагина, В.Н. Основные принципы противодействия коррупции в Вооруженных силах Российской Федерации [Текст] // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 3-2 (22).
2. Новое средство борьбы с коррупцией в Министерстве обороны России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sevastopol-24.ru/novosti/russia/sistema-kontrolja-kak-sredstvo-borby-s-korrupciei.html>.
3. О работе по профилактике коррупционных и иных правонарушений в Министерстве обороны Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mil.ru/anti-corruption.htm>.
4. Приказ Министра обороны РФ от 04.03.2016 № 115 (ред. от 14.04.2016) «Об утверждении Плана противодействия коррупции в Вооруженных Силах Российской Федерации на 2016–2017 годы» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 01 февр. 2016 г.].
5. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «О противодействии коррупции» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 01 февр. 2016 г.].

УДК 331.108.2

ПОДГОТОВКА КАДРОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РФ

*А.С. Шишов, магистрант
(Орловский филиал РАНХиГС, Орел, Россия)*

Ключевые слова: кадры, политика, военно-промышленный комплекс.

В статье рассмотрены проблемы кадровой политики в военно-промышленном комплексе РФ.

TRAINING AS FACTOR OF DEVELOPMENT OF MILITARY ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

*A.S. Shishov, Master's degree student
(Oryol branch of RANEPa, Oryol, Russia)*

Keywords: shots, policy, military industrial complex.

In article problems of personnel policy in Russian Federation military industrial complex are considered.

Вопросы подбора, расстановки и выдвижения кадров в оборонно-промышленном комплексе весьма важны. Разумеется, в ОПК существенное значение имеют финансирование и инновационные подходы.

В настоящее время правительством Российской Федерации принято большое количество документов, среди которых «Стратегия развития ОПК», «Стратегия инновационного развития России», различные целевые программы. В них в полной мере отражено нынешнее состояние дел в экономике страны, в том числе и в военно-промышленном комплексе.

Проблемы ВПК известны, они давно обозначены, есть понимание, как их решить, но, как показывает реальность, предпринятых усилий недостаточно.

Необходимо заострить внимание на тех принципиально важных вопросах, которые требуют наибольшей государственной, законодательной и общественной поддержки. Особо следует подчеркнуть важность совершенствования системы государственного планирования, подготовки, переподготовки, повышения квалификации управленческих, научных, инженерно-технических работников и рабочих кадров для ОПК. Это все требует принятия госплана и сбалансированных прогнозов потребностей в специалистах, разработки и утверждения государственных образовательных профессиональных стандартов по основным направлениям, специальностям, профессиям для оборонных отраслей промышленности, создания системы многоуровневой непрерывной подготовки кадров для ОПК.

Не так давно совместное заседание Комиссии по социальной и кадровой политике по проблемным вопросам развития кадрового потенциала предприятий и организаций ОПК прошло в Доме Правительства РФ. Темой обсуждения стали проблемные вопросы подготовки кадров высшей квалификации для организаций ОПК.

Разрыв поколений оборонщиков, связанный с вымыванием молодых сотрудников в 90-е годы, сегодня привел к дефициту опытных кадров, способных занять посты главных конструкторов и их заместителей, организовать работу над прорывными НИОКР. Дефицит компетенций в области решения комплексных конструкторских задач и развертывания сложных систем ощущается особенно остро на фоне низкой доли практико-ориентированных, решающих актуальные для задачи ОПК кандидатских и докторских диссертаций, в том числе по закрытым специальностям [2].

Обозначены на этом заседании и основные характеристики системы подготовки высококвалифицированных кадров для ОПК. В последние 2-3 года наметился значительный прогресс в развитии механизмов целевого обучения кад-

ров для ОПК со средним профессиональным и высшим образованием уровня бакалавриата, специалитета и магистратуры. На многих предприятиях ОПК для высококвалифицированных сотрудников создаются условия труда, соответствующие современным требованиям. Согласно данным мониторинга, осуществляемого Экспертно-аналитическим центром развития кадрового потенциала ОПК МГТУ «СТАНКИН», у абитуриентов, сдававших ЕГЭ по физике в 2015 году, практически отсутствуют негативные установки относительно трудоустройства в ОПК (негативное отношение выразило лишь 4% респондентов, в то время как сильное одобрение работы в ОПК выразило около 35% респондентов).

В качестве успешных практик развития кадрового потенциала ОПК, в том числе, обозначены проведение многопрофильной инженерной олимпиады «Звезда», совершенствование механизмов реализации Государственного плана подготовки научных работников и специалистов для организаций ОПК, реализация целевых программ Минобрнауки России «Новые кадры ОПК», «Повышение квалификации инженерно-технических кадров». Только в рамках конкурса «Новые кадры ОПК» проходят обучение около 4,5 тысяч целевиков-старшекурсников, а около 1,5 тысяч выпускников уже пополнило ряды кадрового резерва ОПК. За последний год количество вузов, участвующих в реализации программы «Новые кадры ОПК», увеличилось на 35%.

Несмотря на предпринимаемые усилия, остается и ряд проблемных вопросов в развитии системы подготовки высококвалифицированных кадров для ОПК. В частности, подготовка научных кадров для ОПК в рамках аспирантуры и их аттестация осталась одной из немногих, но стратегически важных ниш, которую происходящие положительные изменения обошли стороной.

В настоящее время объявлен запуск Ведомственной целевой программы Минобрнауки, предусматривающей подготовку квалифицированных кадров для организаций ОПК в период 2016–2020 гг. В рамках Программы запланировано проведение Конкурсов в 2016–2018 гг., по результатам которых будет осуществлена поддержка целевого обучения 9 000 человек, в том числе в аспирантуре.

В качестве позитивного факта в развитии системы подготовки кадров высшей квалификации для ОПК было обозначено восстановление военно-научных комитетов в видах и родах войск, а также института соискательства.

Руководитель Федерального кадрового центра оборонно-промышленного комплекса Владимир Пальмов обозначил механизмы прогнозирования потребностей организаций ОПК в кадрах высшей квалификации, указав, что речь идет о штучных и уникальных специалистах, обучение которых может быть полностью реализовано с использованием механизмов целевой подготовки (совокупная потребность предприятий ОПК, подведомственных Минпромторгу России, в кандидатах наук составляет около 500 человек в год).

Подводя итоги заседания, председатель Юрий Михайлов призвал сформировать перечень рекомендаций, позволяющих вывести подготовку кандидатов и докторов наук как в образовательных, так и научно-исследовательских организациях в интересах ОПК на новый уровень. В качестве приоритетного механизма целеполагания и определения магистральных направлений реализации востребованных исследовательских работ аспирантов и докторантов по ак-

туальной для ОПК тематике он обозначил привлечение генеральных конструкторов. Кроме того, указал на необходимость разработки дополнительных мер по стимулированию руководителей предприятий ОПК к целенаправленному культивированию научных и конструкторских школ [1].

В процессе подготовки кадров для ОПК необходимо участвовать двум равноправным сторонам: работодателям и вузовскому сообществу. Они должны хорошо знать нужды и интересы друг друга, действовать сообща и согласованно. Для этого требуются соответствующие новые формы, институты и механизмы сотрудничества.

Литература

1. Балтян, В. Кадры – главный вопрос «оборонки» [Электронный ресурс] / В. Балтян, В. Дегтярь, В. Демин. – Режим доступа: <http://vpk-news.ru/articles/12854>.
2. Вопросы подготовки высококвалифицированных кадров для ОПК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.soyuzmash.ru/activities/voprosy-podgotovki-vysokokvalificirovannyh-kad>.

УДК 338.1

РОЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

И.А. Фенева, студентка

*Научный руководитель – д.э.н., профессор Н.В. Тарасенко
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)*

Ключевые слова: кризис, управление, экономика, меры, последствия, предприятие, решение.

В данной статье рассмотрено место антикризисного управления в системе научной и экономической деятельности, так же его основные цели, задачи и функции. Указаны причины возникновения кризисов, их роль в социально-экономической жизни общества.

THE ROLE OF CRISIS MANAGEMENT IN THE SOCIO-ECONOMIC LIFE OF SOCIETY

I.A. Feneva, student

*Scientific supervisor – Doctor of Economic Sciences, Professor N.V. Tarasenko
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)*

Keywords: crisis management, economy measures, the consequences, the enterprise solution.

This article discusses the place of crisis management in the system of scientific and economic activity, as its main goals, objectives and functions. The causes of crises, their role in the socio – economic life of society.

Прежде чем углубляться в рассмотрение предмета антикризисного управления, необходимо понять его основное значение. В литературных источниках нет четкого разделения антикризисного управления и управления в целом. Как правило, основное внимание уделяется не ликвидации последствий кризиса, а мерам по его предотвращению [1]. Поскольку на достижение данной цели направлена работа всего управленческого потенциала, изначально трудно ответить на вопрос о необходимости антикризисного управления. Для того чтобы получить объективную оценку значимости АКУ, нужно весьма корректно выявить его отличие от обычного управления в обычных условиях. Самый короткий и рациональный путь – это анализ таких понятий, как «кризис» и «кризис предприятия» [2].

Кризис – смена положительной динамики отрицательной. Является важнейшей характерной чертой рыночной экономики. Из этого следует, что любое управление в своем роде является антикризисным, а сущность и методы борьбы с ним являются едиными для всех вышеперечисленных видов управления. На данном этапе рассмотрения сложно получить ответы на желаемые вопросы, потому необходимо выделить основные аспекты указанного понятия. К примеру, фазы кризиса [3]. Они имеют существенные отличия в содержании, последствиях, а также мерах по их устранению.

1. Фаза первая: понижение рентабельности и сокращение объемов прибыли. Среди последствий выделяют ухудшение финансового положения организации, а также сокращение резервов потенциального развития. Справиться с проблемой можно либо посредством изменений в стратегическом управлении (смена стратегии, меры по реструктуризации предприятия), либо внося тактические коррективы: повышение уровня производительности, сокращение издержек.

2. Фаза вторая: предприятие становится убыточным вследствие полной или частичной потери резервов и источников развития. Проблема, как правило, решается через реструктуризацию предприятия.

3. Фаза третья: полное истощение или абсолютное отсутствие резервных фондов. На этой стадии предприятие старается перекрыть убытки, направляя часть оборотных средств, тем самым вводя себя в режим сокращенного производства. В данной ситуации необходимо принятие достаточно серьезных мер в короткие сроки. Необходимо оперативное регулирование финансового положения и поиск средств на реструктуризацию [4]. Если меры приняты или же потерпели неудачу, то кризис перетекает в четвертую фазу.

4. Фаза четвертая: предприятие достигает неплатежеспособности. Это означает, что кризис достиг точки, когда организация не имеет средств на сокращение производства и на выполнение текущих обязательств. Следовательно, предприятию угрожает остановка производства или полное банкротство.

Именно для третьей и четвертой фаз характерно функционирование предприятия в экстремальных условиях, что требует принятия срочных и вынужденных мер [5]. Это обусловлено приближением или наступлением неплатежеспособности. По мнению ученых, ситуации именно такого содержания должны быть объектами антикризисного управления, так как справиться с предпосылками к развитию кризиса проще, нежели устранять последствия.

Чтобы своевременно справиться с проблемой, необходимо знать причины ее возникновения, а также предполагаемые последствия. Кризис предприятия чаще всего вызван существенным разрывом между финансово-хозяйственными параметрами и критериями окружающей среды. Этот разрыв возникает вследствие неверно выбранной стратегии, низкого уровня менеджмента, а также слабой адаптации требованиям рынка.

Среди наиболее эффективных методов решения проблемы, а также предупреждения ее возникновения можно выделить реструктуризацию предприятия, которая проводится на основе тщательно выработанной стратегии. Но стоит помнить о том, что эта мера позволительна лишь при первых признаках проявления кризиса, то есть в первой и второй его фазе, так как, находясь на грани банкротства, предприятие уже будет не в состоянии профинансировать реструктуризацию (в третьей и четвертой фазе эта мера является крайне бессмысленной) [6]. Из этого следует, что предприятие обязано решить две основных задачи:

- 1) Устранение последствий кризиса – восстановление платежеспособности организации, а также стабилизация финансового положения.

- 2) Устранение причин кризиса – выработка адекватной стратегии развития, проведение на ее основе мероприятий по реструктуризации, целью которой является предотвращение возникновения кризисных явлений в будущем.

Итак, антикризисное управление имеет ряд отличий от управления в «обычном» режиме. Если обычное управление упирается в развитие и поддержание функционирования предприятия в долгосрочном периоде, то в обязанности антикризисного управления входит устранение последствий уже наступившего кризиса в достаточно короткий срок [7]. Были обозначены основополагающие причины возникновения кризиса, и выявлена главная их особенность: чаще всего кризис на предприятии возникает из-за ошибок, допущенных в системе менеджмента, и основной задачей антикризисного управления является устранение этих ошибок и составление грамотной стратегии развития, а также программы антикризисного управления, включающей:

- 1) устранение неплатежеспособности организации;
- 2) восстановление финансовой устойчивости;
- 3) обеспечение финансового равновесия в долгосрочном периоде.

Серьезный подход и последовательное выполнение данных задач позволит добиться поставленных целей и возобновить полноценную работу предприятия.

Литература

1. Тарасенко, Н.В. Эффективное природопользование как фактор устойчивого развития сельского хозяйства региона [Текст] / Н.В. Тарасенко // Вестник АПК Ставрополя. – 2011. – № 1.
2. Коротков, Э.М. Антикризисное управление [Текст] / под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Жарковская, Е.П. Антикризисное управление [Текст] /Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2011. – 358 с.

4. Евграфова, И.Ю. Антикризисное управление. Шпаргалка [Текст] / И.Ю. Евграфова, Е.О. Красникова. – М.: Изд-во БЕК, 2010. – 54 с.
5. Криулина, Е.Н. Некоторые аспекты совершенствования государственного управления регионом [Текст] / Е.Н. Криулина // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 24.
6. Александров, Г.А. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура [Текст] / под ред. Г.А. Александрова. – М.: Изд-во БЕК, 2010. – 544 с.
7. Айвазян, В. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти [Текст] / В. Айвазян // Проблемы теории и практики управления. – 2012.

УДК 352/354

ЗАДАЧИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДОМ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.А. Фенева, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент С.И. Луговской
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)*

Ключевые слова: муниципальные образования, население, безопасность жизнедеятельности.

Безопасность жителей нашей страны, одна из актуальных тем нашего времени. Выработавшаяся в стране система обеспечения безопасности жизнедеятельности населения муниципальных образований в основном решает поставленные перед ней задачи, обеспечивая тем самым постоянство внутриполитической обстановки.

TASKS CITY MUNICIPAL AUTHORITIES IN ADDRESSING HEALTH AND SAFETY ISSUES

I.A. Feneva, student

*Scientific adviser – Candidate of Economic Sciences, Docent S.I. Lugovskoy
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)*

Keywords: municipal formation, population, life safety.

Safety of people in our country, one of the topical issues of our time. To develop the country's system for ensuring the safety of life of the population of municipalities basically solves its tasks, thus ensuring the permanence of the political situation.

Одной из актуальных проблем современности является обеспечение безопасности жизнедеятельности населения муниципальных образований.

Общая теория безопасности выделяет в качестве главной проблему безопасности жизнедеятельности, определяя ее как качество жизнедеятельности, при котором она не создаёт опасностей и угроз, способных нанести неприемлемый вред жизненно важным интересам человека [1].

Применительно к обеспечению безопасности жизнедеятельности населения муниципальных образований такой подход означает, что население муниципального образования рассматривается в качестве объекта защиты в системе обеспечения его безопасности.

Понятие безопасности жизнедеятельности не имеет нормативного определения [2]. Ш.А. Халилов с коллегами видят проблему шире, утверждая, что БЖД – наука о комфортном и травмобезопасном взаимодействии человека со средой обитания.

Мы можем с уверенностью сказать, что:

- теория безопасности жизнедеятельности является идеологической научной дисциплиной;

- в основу теории и практики безопасности жизнедеятельности должны быть положены нравственные принципы неосферного бытия человечества (В.И. Вернадский).

В той мере, в какой местное самоуправление входит в состав основ конституционного строя, безопасность жизнедеятельности муниципальных образований становится одной из основных задач национальной безопасности Российской Федерации [3].

Одно из важных значений в системе мер, направленных на обеспечение безопасности жизнедеятельности муниципальных образований, имеет общественная безопасность. Концепция общественной безопасности в Российской Федерации (ноябрь 2013 г.) определяет общественную безопасность как состояние защищенности человека и гражданина, материальных и духовных ценностей общества от преступных и иных противоправных посягательств, социальных и межнациональных конфликтов, а также от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Для решения задачи управления охраной труда на территории муниципального образования автор предлагает в структуре исполнительных органов местного самоуправления создавать специальную службу охраны труда, состоящую экологической и других видов безопасности [4].

Т.Ю. Карпов, В.С. Руднов, сотрудники Уральского филиала ВНИИ ГОЧС (ФЦ) МЧС России, выражая озабоченность состоянием защитных сооружений гражданской обороны, предлагают мероприятия, направленные на повышение готовности этих сооружений.

Непрямое обеспечение жизнедеятельности населения муниципального образования Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (статья 1) определяет как вопросы местного значения [5]. Перечень этих вопросов закон устанавливает отдельно для поселения, не различая при этом сельские и городские поселения, для муниципального района и для городского округа.

Представление о содержании деятельности, направленной на непосредственно обеспечение жизнедеятельности населения упомянутых муниципальных образований, дают статьи 14–16 указанного закона.

Например, к вопросам местного значения населенных пунктов в соответствии со статьей Федерального закона относятся около 40 позиций, в том числе:

- организация и осуществление мероприятий по территориальной обороне и гражданской обороне;

- осуществление мер по противодействию коррупции в границах поселения и др.

Следует понимать, что именно вся совокупность вопросов местного значения муниципального образования и обеспечивает в исчерпывающей мере эту безопасность во всем многообразии потребностей как отдельной личности, так и всего населения муниципального образования [6].

В соответствии с Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» решение вопросов местного значения осуществляется населением и органами местного самоуправления самостоятельно.

Структурное, ведомственное представление о проблемах, связанных с обеспечением безопасности жизнедеятельности населения муниципальных образований дают методические советы по повышению эффективности работы муниципальных образований в этой области.

Рекомендации описывают:

- основные направления деятельности муниципальных образований в области гражданской обороны и защиты от чрезвычайных ситуаций;

- обеспечение пожарной безопасности муниципальных образований;

МЧС России осуществляет свою деятельность во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и т.д.

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года видит повышение качества жизни российских граждан на пути снижения уровня социального и имущественного неравенства населения.

Так, Министерство здравоохранения РФ в соответствии с утверждённым Положением исполняет функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения, обязательного медицинского страхования, судебно-психиатрических экспертиз и т.д. [7].

Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2014-2016 годы устанавливает 42 основных социально-экономических показателя мониторинга качества и уровня жизни населения.

На региональном уровне взаимодействие с государственными органами, органами местного самоуправления, предприятиями и организациями всех форм собственности.

На муниципальном уровне положения областной программы реализуются в форме документов стратегического планирования на долгосрочную перспективу.

Сложившаяся в стране система обеспечения безопасности жизнедеятельности населения муниципальных образований в основном решает поставленные перед ней задачи, обеспечивая тем самым стабильность внутривнутриполитической обстановки.

В заключение хотелось бы отметить, насколько важно внимание к данной проблеме. Оценивая в целом деятельность управления по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям, можно сказать, что орган функционирует

эффективно: в обязательном порядке проводятся мероприятия по предотвращению и возникновению чрезвычайных ситуаций.

Литература

1. Российская Федерация. Законы. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»: Федеральный закон от 06.10.2003, № 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016).
2. Криулина, Е.Н. Социально-трудовая сфера в контексте социально-экономического развития сельских территорий [Текст] / Е.Н. Криулина, С.И. Луговской, Н.В. Тарасенко // Вестник АПК Ставрополя. – 2015 . – № 2.
3. Карпов, Т.Ю. Современное состояние защитных сооружений гражданской обороны [Текст] / Т.Ю. Карпов, В.С. Руднов // Безопасность жизнедеятельности. – 2014. – № 4. – С. 30-32.
4. Коханов, В.Н. Безопасность жизнедеятельности [Текст]: учебник / В.Н. Коханов, Л.Д. Емельянова, П.А. Некрасов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 400 с.
5. Луговской, С.И. «Экономическая и социально-инфраструктурная составляющая сельского развития» Многофункциональное развитие сельских территорий: состояние, тенденции, императивы [Текст] / С.И.Луговской, Н.В. Тарасенко // Сб. науч. тр. по матер. Междунар. науч.-практ. конф. (г. Ставрополь, март 2015 г.). – Ставрополь: АГРУС, 2015.
6. Никифоров Л.Л., Персиянов В.В. Безопасность жизнедеятельности [Текст]: учебное пособие / Л.Л. Никифоров, В.В. Персиянов. – М.:ИНФРА-М, 2014. – С. 6.
7. Криулина, Е.Н. Социально-трудовая сфера в контексте социально-экономического развития сельских территорий [Текст] / Е.Н. Криулина, С.И. Луговской, Н.В. Тарасенко // Вестник АПК Ставрополя. – 2015. – № 2.

УДК 338.24(075.8)

СИСТЕМА РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

И.А. Фенева, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.Н. Криулина
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)*

Ключевые слова: субъект, регион, органы государственной власти, органы исполнительной власти, схема управления Ставропольским краем.

В статье рассмотрены особенности управления Ставропольским краем, которое осуществляется системой органов, включающих: органы государственной власти края; территориальные органы федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации; судебные органы; органы местного самоуправления.

THE SYSTEM OF REGIONAL MANAGEMENT AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF THE STAVROPOL TERRITORY

I.A. Feneva, student

*Scientific adviser – Candidate of Economic Sciences, Docent E.N. Kriulina
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)*

Keywords: subject, region, state power bodies, executive bodies, the Stavropol Territory control circuit.

The article describes the features of Stavropol administration, which is carried out enforcement system, including: the organs of state power of the territory, territorial bodies of federal executive authorities of the Russian Federation, the judiciary, local governments.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации установление общих принципов организации государственной власти субъектов входит в совместное ведение Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а система органов государственной власти формируется субъектами РФ самостоятельно в соответствии с основами конституционного строя и общими положениями, вводимыми федеральным законом [1].

В настоящее время в Российской Федерации не существует жесткой модели устройства системы органов государственной власти на региональном уровне, что объясняется разнообразием видов субъектов, их многочисленностью, а также спецификой местных особенностей и традиций.

В систему органов государственной власти субъекта РФ входят: законодательный (представительный) орган, высший исполнительный орган и иные органы государственной власти субъекта РФ, которые образуются в соответствии с конституцией (уставом) данного субъекта РФ. Органы исполнительной власти имеют приоритетное значение в триаде ветвей власти, что обуславливает их ведущую роль в управлении наиболее важными процессами в регионе.

Структура исполнительных органов государственной власти в субъектах РФ представлена в основном двумя моделями: единоначалие в руководстве исполнительным органом и коллегиальность в управлении. Разные модели исполнительной власти субъектов РФ не обеспечивают единое правовое и административно-управленческое поле в стране.

Рассмотрим схему управления Ставропольским краем, которое осуществляется в следующих основных сферах: экономики, финансовых и материальных ресурсов; производственно-хозяйственной; социально-культурной; административно-политической.

Управление краем осуществляется с учетом его административно-территориального деления. При этом территориальную основу государственного управления составляют: территория Ставропольского края в целом; территория административных районов края; территории городов краевого значения, территории иных административно-территориальных единиц края [2].

В качестве самостоятельного объекта государственного управления выделяется территория особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации – Кавказские Минеральные Воды.

Управление Ставропольским краем осуществляется системой органов, в которую входят: органы государственной власти края; территориальные органы федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации; судебные органы; органы местного самоуправления.

Отметим, что органами государственной власти края являются: высшие органы государственной власти Ставропольского края: губернатор, Государственная Дума Ставропольского края, Правительство Ставропольского края; отраслевые, межотраслевые органы исполнительной власти, являющиеся структурными подразделениями Правительства Ставропольского края (министерства, управления, комитеты, отделы, инспекции и другие органы исполнительной власти); территориальные органы Правительства Ставропольского края – районные государственные администрации.

Органы местного самоуправления в систему органов государственной власти не входят, но осуществляют функции государственного управления при наделении их федеральными законами и законами Ставропольского края отдельными государственными полномочиями или при передаче им отдельных государственных полномочий в установленном порядке и в этой части подконтрольны органам государственной власти. Органы исполнительной власти Ставропольского края работают в тесном взаимодействии с органами местного самоуправления, не подменяя их и не вмешиваясь в решение вопросов, отнесенных законом к предметам ведения местного самоуправления.

В структуру краевого Правительства входят министерства, управления, комитеты, отделы, инспекции и другие органы исполнительной власти, осуществляющие государственное управление в следующих сферах и областях: финансов; экономики; цен; управления государственным имуществом; управления ценными бумагами; сельского хозяйства и продовольствия; промышленности и транспорта; строительства и архитектуры; вневедомственной экспертизы; управления автомобильными дорогами; торговли и бытового обслуживания населения; жилищно-коммунального хозяйства; топливно-энергетического комплекса и связи; труда и социальной защиты; общего и профессионального образования; науки, здравоохранения; физической культуры, спорта и туризма; печати и информации; культуры; записи актов гражданского состояния; архивов; по делам молодежи; по взаимодействию с органами местного самоуправления; по делам национальностей и других.

Уровень социально-экономического развития государства во многом зависит от его территориальной составляющей. И здесь все большую актуальность приобретают задачи экономического и социального развития на основе новых подходов к выстраиванию федеральных и региональных взаимоотношений. В современной концепции развития регионов образовался диссонанс, заключающийся в том, что в настоящее время осуществляется переход в области региональной политики от принципа финансового выравнивания к инициативному поиску регионами дополнительных источников финансирования [3]. В рамках этого процесса необходимо пересмотреть концепции развития субъектов федерации, в частности Ставропольского края, для решения приоритетной

задачи интеграции экономики территории в единую общероссийскую систему экономических отношений.

Литература

1. Ставропольский край. Законы. Устав Ставропольского края: закон Ставропольского края от 12.10.1994. – № 6-кз.
2. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации: офиц. текст. // Собрание законодательства РФ. – 2014 г. – № 31.
3. Тарасенко, Н.В. Социально-экономическое развитие муниципальных образований в условиях муниципальной реформы. Состояние и перспективы развития аграрного сектора экономики: региональный аспект [Текст]: сборник научных трудов / Н.В.Тарасенко, Е.Н. Криулина // Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь: АГРУС, 2008. – 264 с.

Направление подготовки «Бизнес-информатика»

УДК 004,9: 339,138

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МАРКЕТИНГЕ

А.С. Герасимова, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент И.Ю. Антонова
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)*

Ключевые слова: маркетинг, информация, источники первичной информации, источники вторичной информации, маркетинговая информационная система.

Обширная информатизация всех сфер жизнедеятельности общества меняет роль информационных технологий и информации в социальном и экономическом развитии страны. От объема и свойств применения информационных технологий в деятельности профессиональных специалистов зависит уровень общественного и финансового формирования государства и страны в целом.

INFORMATION SYSTEMS IN MARKETING

A.S. Gerasimova, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent I.U. Antonova
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)*

Keywords: marketing, information, sources of primary information, sources of secondary information, marketing information system.

Comprehensive informatization of all spheres of society is changing the role of information technology and information in social and economic development of the country. The size and properties of the application of information technology in the activities of the professional public and financial level depends on the formation of the State and the country as a whole.

Информационное обеспечение маркетинга – процедура анализа, систематизации, сбора и передачи данных о рынке и его свойствах для подготовки ре-

комендации с целью усовершенствования процесса маркетингового управления. К обеспечению информационного маркетинга относят: 1. Канал поступления информации о делах и положении внутри фирмы – своевременная и достоверная информация о выпуске товара, портфеле имеющихся заказов, нынешних поставках товара и показателей цены. 2. Канал поступления информации о внешней среде: состоянии различных рынков, на которых в данный период времени работает фирма, предпочтения покупателей, изменения в стратегиях и поведении основных конкурентов, появление новых товаров-аналогов на рынке; государственная экономическая и внешнеэкономическая политика привязана к определенным рынкам.

Для того чтобы информация была подходящей и могла использоваться, она должна иметь следующие свойства: достоверность, актуальность, полноту, релевантность, сопоставимость, доступность для восприятия и экономичность [1].

К вышесказанным основным свойствам маркетинговых данных относят несколько второстепенных, которые обеспечивают практичность применения данных: целенаправленность, наглядность представления, возможность быстрой передачи и возможность неоднократного применения, осуществимость безграничного хранения во времени, пригодность для принятия разных (многочисленных) решений.

Источники информации, которые предоставляют различные сведения о среде маркетинга, будут подразделяться на две группы: источники первичной информации и источники вторичной информации. Источники первичной информации – это объекты (или субъекты), которые создают информацию в согласовании с поставленными целями ее сбора. Источниками первичной информации выступают разнообразные субъекты и объекты. К субъектам можно отнести потенциальных и реальных потребителей продукции фирмы, коллег и посредников, работников, экспертов-специалистов и др. Для того чтобы извлечь данные от источников исходной информации, ученые применяют полевые способы поиска информации, фиксирующие факты поведения либо взгляды исследуемой совокупности субъектов в конкретный период времени. Документы, содержащие данные фиксирующие данные, называют основными документами или основными источниками. Нужно отметить то, что все исходные документы предоставляют исследователям основную информацию.

Источники вторичной информации – носитель или субъект маркетинговой среды, предоставляющий необходимую информацию об объектах исследования в обработанном виде, который предназначен для иных целей исследования объекта. Источниками вторичной информации являются как внешние, так и внутренние публикации и документы. Категория источника внешней вторичной информации включает официальные издания и документы, частные, своеобразные и синдикативные источники. Категория источников внутренней вторичной информации обладает помимо внутренних общепринятых документов еще и отчетом о более ранних исследованиях маркетинга. Из источников внешней вторичной информации мы получаем сведения самого разнообразного характера: численность населения, структурированного по географическим и демографическим группам, по уровню доходов; общий объемы продаж, импорта и экспорта продуктов; происхождение и предназначение имеющихся в наличии товаров, их характеристики; объем выпуска новейших продуктов; уровни цен;

описание новейших участников рынка; финансовые показатели партнеров и конкурентов; структуру и мощь различных каналов распределения.

Маркетинговая информационная система (МИС) – это комплекс постоянно функционирующих способов и ресурсов с целью накопления, классификации, рассмотрения, оценки и распространения важных данных, целью которой является использование при принятии эффективных маркетинговых решений. Маркетинговая информационная система будет представлять собой одну из важнейших составных частей информационной системы управления предприятием. Достоинством маркетинговой информационной системы будет являться обстоятельство того, что она использует внешние и внутренние информаторы данных, сумеет гарантировать формирование связи предприятия с рынком. Маркетинговые информационные системы на фирмах имеют возможность находиться на разных этапах формирования, к этому можно отнести простую систему учета сведений и системы маркетинговой отчетности. Информация является важнейшим составляющим ресурсного потенциала фирмы, которая обеспечивает ее удачную деятельность и формирование. Маркетинговая информационная система обладает возможностью являться рыночным конкурентным преимуществом фирмы, позволяющим ей удержать лидерские позиции. Для достижения конкурентного преимущества необходимо будет приспособить весь процесс сбора, обработки и передачи информации под определенную информационную потребность конкретных пользователей [3].

Литература

1. Антонова, И.Ю. Роль сайта как инструмента маркетинга [Текст] / И.Ю. Антонова // Региональная модель развития: детерминанты экономики и маркетинга: сборник научных трудов. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского государственного аграрного университета, 2014. – С. 33-37.
2. Помогайлова, С.В. Бренд и его функциональная полезность для эффективного бизнеса [Текст] / С.В. Помогайлова, Ю.Ю. Рыжевская, Ю.В. Рыбасова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 33. С. 68-73.
3. Агаларова, Е.Г. Конкурентные преимущества и позиционирование региона [Текст] / Е.Г.Агаларова, И.Ю.Антонова // Актуальные проблемы социально-экономического развития СКФО: сборник научных трудов по материалам региональной научно практической конференции СтГАУ. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского государственного аграрного университета, 2015. – С. 6-10.

УДК 339.138

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ

Д.Г. Гурова, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент И.Ю. Антонова
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)*

Ключевые слова: инновационный маркетинг, инновации, стратегия престожа, стратегия высоких цен, стратегия проникновения на рынок, стратегия мнения потребителей.

В статье представлены сведения о необходимости введения инноваций и использовании инновационного маркетинга в деятельности предприятия. Изучены типы воздействия методов инновационного маркетинга на разные поведенческие группы потребителей.

INNOVATIVE MARKETING

D.G. Gurova, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent I.U. Antonova
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)*

Keywords: innovative marketing, innovation, the prestige of the strategy, a strategy of high prices, the market penetration strategy, the strategy of consumer opinion.

This article provides information on the need for innovation and the use of innovative marketing in the enterprise. We studied the effects of the types of innovative marketing techniques to the different behavioral groups of consumers.

Инновации – это какое-либо нововведение или изменение в процессе мышления или же в какой бы то ни было сфере деятельности, а также применение этих новшеств, открытий или изобретений. Это новшество, которое обеспечивает качественный прирост эффективности деятельности или конечного продукта, востребованное на рынке. Инновации являются конечным итогом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации.

Часто инновационный маркетинг – это совокупность мероприятий, которые направлены на анализ рынка, проработку маркетинговой стратегии для повышения продаж конкретного продукта и его реализацию на практике. Для эффективного продвижения товара крайне необходимо использование методов стратегического инновационного маркетинга с целью разработки технологии выведения нового товара на рынок [1].

Включение инноваций в маркетинг – это многоступенчатый комплекс мероприятий, в котором предприятиям нужно воплощать идеи в новые или улучшенные товары и услуги, для продвижения, повышения конкурентоспособности и благополучности дифференцирования себя на рынке. Инновационный маркетинг зачастую предполагает даже некоторый творческий подход, идеи, для того чтобы осуществить определенные и ощущаемые различия в области маркетинга. Все инновации начинают с творческой задумки, они являются отправной точкой для инноваций.

Инновационный маркетинг может быть разнообразным и включать в себя:

- 1) внедрение абсолютно нового продукта или улучшения качества уже имеющихся товаров;
- 2) внедрение новейшего метода изготовления, а также способа обработки продукта на коммерческой основе;
- 3) поиск нового источника поставок товаров и сырья, вне зависимости от того существует ли уже этот источник или должен быть сформирован, захват новых рынков;

- 4) усиление конкурентоспособности, повышение имиджа и авторитетности на рынке;
- 5) понижение ресурсоемкости товара и величины денежных потоков;
- 6) получение сведений о создании конкурентных преимуществ для инновационных товаров [2].

Из этих основополагающих функций возникает маркетинг инноваций, представляющий собой элемент, который объединяет все функциональные подразделения выработанной стратегии предприятия.

К видам инновационного маркетинга можно отнести следующие стратегии продвижения товара на рынке (рисунок 1).



Рисунок 1– Виды инновационного маркетинга

1. Стратегия высоких цен применяется при отсутствии конкуренции и возникновении полностью нового товара, не имеющего подробной информации. Стратегия дает возможность быстрым образом получить внушительную прибыль за счет покупателей с высокой платежеспособностью. После этого фирма может понизить цену и привлекать потребителей из другого сегмента рынка.

2. Стратегия проникновения на рынок, где на товар устанавливают низкие цены из-за огромного числа конкурентных товаров.

3. В стратегии престижа целью инновационного маркетинга является убеждение покупателя в том, что такая высокая стоимость соответствует высочайшему качеству продукта, и его приобретение будет являться престижным.

4. В стратегии, которая основывается на мнении потребителей, действия инновационного маркетинга заключаются в тщательном изучении спроса на конкретный вид товаров и назначении наиболее приемлемой цены [3].

Для максимально эффективного использования возможностей, открывающихся во внешней среде, компаниям необходимо проводить постоянную работу над новыми видами продукции, технологий, отношений с окружающим миром. Наиболее эффективно решить данные задачи позволяет инновационный маркетинг, ставший в современных условиях ядром корпоративных конкурентных стратегий [4].

Литература

1. Секерин, В.Д. Инновационный маркетинг [Текст]: учебник / В.Д. Секерин. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 238 с.

2. Воловиков, Б.П. Применение инновационного маркетинга для повышения конкурентоспособности промышленных предприятий [Электронный ресурс] / Б.П. Воловиков. – Омск: Изд-во Омского института (филиала) РГТЭУ, 2011. – 121 с.
3. Синяева, И.М. Модель коммерческой системы инновационного маркетинга [Электронный ресурс]: монография / И.М. Синяева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». – 2015. – 166 с.
4. Агаларова, Е.Г. Конкурентные преимущества и позиционирование региона [Текст] / Е.Г. Агаларова, И.Ю. Антонова // Актуальные проблемы социально-экономического развития СКФО: сборник научных трудов по материалам региональной научно-практической конференции СтГАУ. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского государственного аграрного университета, 2015. – С. 6-10.

УДК 339.138:640.43 (470.630)

**ПРИМЕНЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕГО МАРКЕТИНГА
ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ СПРОСА НА РЫНКЕ РЕСТОРАННЫХ УСЛУГ
В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

В.К. Кудряшова, студентка

*Научный руководитель – к.э.н., доцент И.Ю. Антонова
(ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия)*

Ключевые слова: стимулирующий маркетинг, рынок, спрос, товар

Проблему отсутствия спроса может решить стимулирующий маркетинг. Он изучает причины безразличия покупателей к товару или услуге.

**INCENTIVE MARKETING APPLICATION FOR ACTIVATION
OF DEMAND ON THE MARKET RESTAURANT SERVICES
IN REGION STAVROPOL**

V.K. Kudryashova, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent I.Y. Antonova
(FSBEI HE Stavropol SAU, Stavropol, Russia)*

Keywords: stimulating word marketing, market demand, product.

Demand can solve the problem of lack of stimulating marketing. It examines the reasons for the indifference of buyers to the product or service.

Под маркетингом понимают процесс управления, целью которого является получения прибыли за счет распознавания и прогнозирования потребностей клиентов, с их последующим удовлетворением.

Основным элементом маркетинга является анализ потребителей, в ходе которого будут определены факторы, способные повлиять на данный сегмент покупателей, и мотивация потребителей при покупке продукции или получении услуги [1].

На поведение покупателя могут оказать влияние различные факторы:

- цена продукции,
- способность продукта удовлетворить потребности клиента,
- заинтересованность клиента внешним обликом товара,
- репутация предприятия (в отношении конкурентоспособности продукции, доставки продукции в сроки),
- доступность продукции,
- обслуживание товара после продажи,
- возможность предоставления кредитов, льгот, скидок и т.д.,
- эффективность работы торгового персонала [2].

На рынке возникают ситуации отсутствия спроса на товар, связанные со слабой осведомленностью потребителя о продукте, существованием ограничений, препятствующих распространению продукции. Такие случаи происходят на рынке ресторанных услуг в Ставропольском крае.

Особенно важным вопросом для ресторанного бизнеса в Ставропольском крае выступает своевременный анализ производственных затрат и планирования распределения. В настоящее время, в связи с нестабильной ситуацией в экономике, процесс расчета плановых издержек производства и обращения затруднен. Несмотря на это, победа будет ожидать того, кто разработает подробный план, в котором будут указаны все затраты и контроль за их выполнением [3].

Рынок ресторанных услуг в Ставропольском крае включает различные типы и категории предприятий питания, издержки которых различны. Уровень издержек, например, в ресторанах будет выше, чем на других предприятиях питания. Меню ресторанов имеет больший ассортимент блюд, покупных товаров, чем в специализированных пунктах питания, где более высокая производительность труда за счет более узкого ассортимента.

Некоторые предприятия питания неизвестны покупателям. В этом случае маркетологи используют стимулирующий маркетинг, целью которого является выявление и ликвидация причин апатичного отношения потребителей к этому товару [4].

К задачам стимулирующего маркетинга ставропольского кафе будут относиться:

- рассмотрение причин отсутствия спроса – неудобное расположение для потребителей, низкие отзывы о кафе, высокие цены, плохое обслуживание, низкое качество используемых продуктов и т.п.;
- поиск мер совмещения в продукте выгод с интересами потенциальных клиентов;
- стимулирование интереса потребителя – создание конкурсов, проведение общественных мероприятий, устранение выявленных нарушений;
- создание спроса.

Данный вид маркетинга предполагает улучшение отношения потенциальных посетителей к кафе. Это происходит за счет акцентирования качеств кафе, наиболее удовлетворяющих потребности и интересы посетителей.



Рисунок 1 – Основные инструменты стимулирующего маркетинга

Для кафе в Ставропольском крае стимулирующий маркетинг предполагает выполнение следующих действий:

- определение сегмента посетителей с установлением подходящей для них цены;
- пересмотр меню с модификацией существующих блюд, разработкой новых;
- расширение ассортимента блюд и услуг при оптимальном ценообразовании;
- установление целесообразности и выявление возможностей использования товарных знаков;
- проведение стимулирующих мероприятий торгового маркетинга;
- создание тематических групп в социальных сетях;
- создание рекламы в социальных сетях, билбордах, телевидении и т.д.

Литература

1. Агаларова, Е.Г. Конкурентные преимущества и позиционирование региона [Текст] / Е.Г. Агаларова, И.Ю. Антонова // Актуальные проблемы социально-экономического развития СКФО: сборник научных трудов по материалам региональной научно практической конференции СтГАУ. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского государственного аграрного университета, 2015. – С. 6-10.
2. Рыбасова, Ю.В. Анализ психологических аспектов воздействия рекламы на потребителей [Текст] / Ю.В. Рыбасова, Ю.В. Блоцаненко, А.В. Опирайло // Молодой ученый. – 2015. – № 1(81). – С. 278-281.
3. Антонова, И.Ю. Конкурентоспособность предприятия как неотъемлемая часть стратегии эффективного развития [Текст] / И.Ю. Антонова // Региональная модель развития: детерминанты экономики и маркетинга: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции: материалы и доклады. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского государственного аграрного университета, 2015. – С. 33-37.
4. Антонова, И.Ю. Личностные факторы и их роль в формировании потребительского поведения человека [Текст] / И.Ю. Антонова, Е.А. Косинова // Опыт и проблемы маркетинговой деятельности в экономике региона. IV Региональная научно-практическая конференция, посвященная 50-летию экономического

факультета Ставропольского государственного аграрного университета. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского государственного аграрного университета, 2011. – С.58-65.

Направление подготовки «Сервис и туризм»

УДК 631.151:338.2

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*И.А. Глухова, магистрант
Д.С. Новикова, ассистент
(ННГУ им. Н.И. Лобачевского (НИУ), Нижний Новгород, Россия)*

Ключевые слова: бизнес-процесс, управление бизнес-процессами, жизненный цикл.

В статье освещена проблема управления бизнес-процессами на разных этапах жизненного цикла предприятия. Для этого рассмотрены особенности ведения бизнеса в условиях неопределенности, задачи при организации оптимизации бизнес-процессов, основные элементы успешного внедрения управления бизнес-процессами.

FEATURES OF BUSINESS PROCESS MANAGEMENT AT DIFFERENT STAGES OF COMPANY'S LIFE CYCLE

*I.A. Glukhova, Master's degree student
D.S. Novikova, assistant
(UNN Lobachevsky State University, Nizhny Novgorod, Russia)*

Keywords: business process, business process management, company's life cycle.

The article describes the problem of business process management at different stages of the enterprise life cycle. The authors studied the peculiarities of doing business in an uncertain environment, reviewed the problems in the optimization of business processes and the basic elements of the successful implementation of business process management.

Возрастающий интерес топ-менеджмента компаний к поиску новых решений, позволяющих произвести оптимизацию бизнес-процессов – Business Process Management (далее – BPM), вызван необходимостью обеспечить приемлемый уровень экономической эффективности предприятия. BPM – это комплексное решение, основанное на моделировании, исполнении, управлении и оптимизации бизнес-процессов [1]. Управление бизнес-процессами может быть расценено как еще одно многообещающее название, но компании, которые заинтересованы в применении BPM, осознают три принципиально важные особенности ведения бизнеса в условиях неопределенности:

1. Простое удовлетворение текущих потребностей своих клиентов не обеспечивает стратегически долгосрочное ведение бизнеса, не гарантирует конкурентоспособность и финансовую устойчивость на локальных и мировых рынках в будущем.

2. Традиционные способы развития бизнеса, заключающиеся в сосредоточении на отдельных функциональных вопросах и удовлетворении индивидуальных потребностей клиентов в рамках текущих проектов, также не обеспечивают эффективное стратегическое ведение бизнеса.

3. Необходимость постоянного развития и современного позиционирования бизнеса, определяемая совокупностью всех внутренних процессов, возможностей и потребностей бизнеса.

Методика

Непрерывный анализ, выявление слабых и сильных сторон, а также предлагаемые решения по обеспечению неразрывной связи между позиционированием бизнеса и имеющихся возможностей организации – ключ к обеспечению необходимого уровня экономической эффективности предприятия [2].

Деятельность предприятия основана на системе взаимосвязей проектов и процессов. Каждый проект имеет определенные требования, поэтому для наибольшей эффективности деятельности предприятия необходимо оптимизировать существующие бизнес-процессы с учетом влияния внешней и внутренней среды. Также оптимизацию бизнес-процессов необходимо проводить в зависимости от стадии жизненного цикла или стадии развития предприятия.

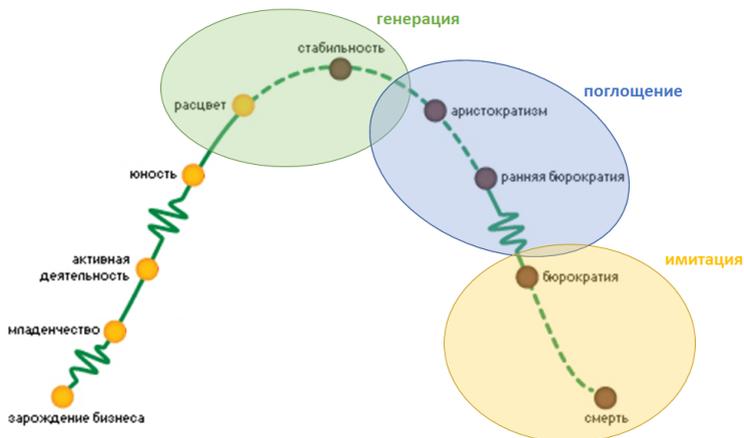


Рисунок 1 – Этапы формализации управления в компании [Авторский]

Первый этап: становление предприятия и освоение рынка.

Цель этапа: создание упорядоченной и формализованной системы управления предприятием, описание основных бизнес-процессов и стратегии предприятия, ориентированное на достижение определенных результатов деятельности организации.

Основные задачи при организации управления:

- 1) разработка стратегии развития предприятия, определение целей и мотивов развития предприятия;
- 2) определение обязанностей и области ответственности отделов, рабочих групп и отдельных работников;
- 3) обучение новых сотрудников.

Второй этап: рост компании.

Данный этап предусматривает увеличение количества сотрудников компании, что приводит к снижению эффективности управления предприятием, поэтому руководство организации на данном этапе должно ставить следующие задачи:

- 1) делегирование полномочий руководителя, т.к. на стадии роста компании при принятии решений требуется участие высшего руководства;
- 2) контроль за соблюдением количества персонала и ростом выручки;
- 3) поиск способов снижения себестоимости продукции в борьбе за конкуренцию.

Третий этап: развитие сетевой структуры, открытие новых представительств, филиалов [3].

Поставим показанные на рисунке 1 этапы в соответствие со специфическими задачами управления бизнес-процессами в таблицу 1.

Таблица 1 – Соотношение стадий жизненного цикла [Авторская]

Этап формализации управления	Стадия жизненного цикла организации	Общая характеристика управления бизнес-процессами на данной стадии
генерация	стадии расцвета и стабильности	В компании, уже имеющей четкую структуру и формализованные внутренние механизмы функционирования, внедрение систем управления своевременно и благоприятно. Появление специализированных инструментов стимулирования развития позволяет формализовать процедуру внутри организации и предотвратить дальнейшее ее старение.
поглощение	аристократизма и ранней бюрократизации	Компания обладает значительными ресурсами, но, в то же время, имеет значительное количество структурных проблем, препятствующих эффективному функционированию сугубо внутриорганизационных механизмов создания и управления. Основным источником новых продуктов и идей становится приобретение компаний, находящихся на более ранних стадиях развития.
имитация	поздней бюрократизации и смерти	Компания сосредоточена на поддержании сложной системы контроля текущей деятельности, имеет избыточное количество требуемых к соблюдению правил и процедур, не способна к осуществлению изменений в какой бы то ни было форме. На этом этапе управление фактически не осуществляется, а соответствующая деятельность носит формально-отчетный характер.

Результаты

ВРМ требует не только времени и энергии, но и целостного представления о бизнес-среде, в которой предприятие осуществляет свою деятельность. Есть четыре основных элемента к достижению успешного внедрения управления бизнес-процессами [4]:

1) компания должна признать, что существует проблема, которая требует внести необходимый уровень изменений с помощью ВРМ. При анализе бизнеса стоит учитывать проблемы клиентов и деловых партнеров, которые могут быть объединены, чтобы повлиять на перепрофилирование бизнес-процессов;

2) развитие системы обратной связи между сотрудниками и руководителями, которая может предложить краткосрочную стратегию развития бизнеса, – этот этап позволит поддерживать текущий бизнес, постоянно совершенствовать механизмы работы и создать основу для фундаментальной реконструкции;

3) постоянный анализ и работа над исследованиями, ориентированными на клиентов и конкурентов, предоставление основных выводов на понятном для них языке способствует отражению реального видения ситуации, а также может превратить клиентов в лояльных потребителей;

4) использование инновационного подхода, что может поспособствовать завершению процесса трансформации организации.

Выводы

Изучение особенностей управления бизнес-процессами предприятия, а также применение полученных знаний на практике позволяет повысить эффективность управления предприятием на разных этапах его развития.

Литература

1. Громов, А.И. Применение системного подхода к идентификации процессов организации [Текст] / А.И.Громов, В.Г. Чеботарев // Информационные технологии в проектировании и производстве. – М.: Изд-во ФГУП «ВИМИ», 2008. – № 3. – С. 18-22
2. Моделирование и анализ бизнес-процессов [Текст]: Учебно-методический комплекс. – М.: ГУ – ВШЭ, 2007.
3. Павлов, А.Ю. Управление бизнес-процессами на разных этапах развития современного предприятия [Текст] / А.Ю. Павлов // Инженерный вестник Дона. – Т.20. – 2012. – № 2 – С. 226-237.
4. Active Compliance Management with Subject-oriented Business Process Management. On the way to service-oriented business. 2009 S.A.R.L. Martin, 6 rue Paul Guiton, 74000 Annecy, France [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.metasonic.de/en>.

Секция «Финансы и кредит»

Направление подготовки «Экономика»

УДК 336.77

**АНАЛИЗ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»)**

***Е.А. Васильева, студентка
(ЯФ ФГБОУ ВО Ярославский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, Ярославль, Россия)
Научный руководитель – к.э.н. Д.В. Грехов
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)***

Ключевые слова: кредитный риск, кредитный портфель, коммерческий банк.

В статье рассмотрены результаты анализа корпоративного кредитного портфеля коммерческого банка.

**THE ANALYSIS OF THE CORPORATE CREDIT PORTFOLIO
OF COMMERCIAL BANK (ON THE EXAMPLE
OF PJSC «PROMSVYAZBANK»)**

***E.A. Vasilyeva, student
(Yaroslavl branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Yaroslavl, Russia)
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences D.V. Grekhov
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)***

Keywords: credit risk, credit portfolio, commercial bank.

In article analysis results of a corporate credit portfolio of commercial bank are considered.

Один из уроков кризиса состоит в том, что повышение концентрации рисков является самостоятельным фактором, существенно снижающим устойчивость банков на индивидуальной и системной основе [1].

«Промсвязьбанк» – один из ведущих российских частных банков, который основан в 1995 г. На 1 января 2016 г. банк занимает 10 место по объему собственного капитала среди крупнейших российских банков по версии рейтингового агентства «РИА Рейтинг» [3]. В актуальном рейтинге журнала «The Banker» банк входит в 500 крупнейших банков мира по размеру собственного капитала [2].

Наибольший удельный вес в активах банка занимают кредиты. Проанализируем кредитный портфель банка в таблице 1.

Результаты анализа таблицы 1 показали, что, несмотря на нестабильное состояние экономики, население продолжает пользоваться кредитными

продуктами. По сравнению с 2012 г., число выданных кредитов увеличилось на 336 407 млн. руб. Также видно, что большой рост прослеживается у кредитного портфеля юридических лиц. По сравнению с 01.01.2012 г., на 01.01.2016 г. он вырос на 290,3 млрд. руб. Однако спад видится в кредитном портфеле ИП, за этот же период он снизился на 4,58 млрд. руб.

Таблица 1 – Анализ кредитного портфеля ПАО «Промсвязьбанк» с 01.01.2012 г. по 01.01.2016 г., млн. руб. [2]

Показатели	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.	01.01.2014 г.	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	Абсолютное отклонение
Кредиты банкам	47029	50197	18491	38816	60743	13714
Кредиты юридическим лицам	297580	322388	389089	600186	587896	290316
Кредиты ИП	9386	11660	11894	8563	4798	-4588
Кредиты физическим лицам	37230	57070	70814	86962	74195	36965
Всего:	391225	441315	490288	734527	727632	336407

Проанализируем ссудную задолженность банка по категориям в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ ссудной задолженности ПАО «Промсвязьбанк» по категориям качества за 2011-2015 гг. (за исключением кредитов физическим лицам), млн. руб. [2]

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение
I категория качества	173857	198864	265524	386614	439543	265686
II категория качества	191404	223970	188782	247080	176352	- 15052
III категория качества	32350	38059	41645	107405	147273	114923
IV категория качества	9525	13252	7464	31015	73783	64258
V категория качества	24830	16997	13118	17662	32635	7805
Всего:	431966	491142	516533	789776	869586	437620

Результаты анализа таблицы 2 показали, что ссудная задолженность возросла по всем категориям качества, кроме II категории. Нестандартные кредиты снизились на 15,05 млрд. руб.

В таблице 5 представлена информация о просроченной ссудной задолженности (за исключением кредитов, выданных физическим лицам) по состоянию на 31.12.11–31.01.15 гг.

Проанализируем просроченную ссудную задолженность банка по срокам в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ просроченной ссудной задолженности банка по срокам за 2013-2015 г. (за исключением кредитов, выданных физическим лицам), млн. руб. [2]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение
Просроченная до 30 дней	1378	2913	5407	4029
Просроченная от 31 до 91 дней	1973	3879	20240	18267
Просроченная от 91 до 180 дней	1367	3554	14175	12808
Просроченная свыше 180 дней	14533	24646	35691	21158
Всего:	19251	34992	75513	56262

Результаты анализа таблицы 3 показали, что доля просроченной задолженности в сумме чистой ссудной задолженности по состоянию на 31.12.2013 г. составила 3,7%, по состоянию на 31.12.2014 г. – 4,4%, а по состоянию на 31.12.2015 г. – 8,7%.

При увеличении количества выданных кредитов, увеличились и просроченные кредиты. На это изменение повлияло подорожание иностранной валюты, что привело к дороговизне жизни в стране и к неуплатам кредитов.

Чистые расходы по созданию резервов под обесценение кредитного портфеля за 2015 г. составили 47,3 млрд.руб., из которых на кредиты корпоративным клиентам пришлось 38,8 млрд.руб., на розничные ссуды – 5,4 млрд.руб., на займы малому и среднему бизнесу – 3,1 млрд.руб. [2].

Стоимость кредитного риска в целом в 2015 г. составила 5,8%.

Чистый процентный доход в 2015 г. сократился на 17%.

Чистая процентная маржа в 2015 г. сократилась на 1,6 процентного пункта к уровню 2014 г. и составила 2,7%.

Кредитный портфель банка увеличился за 2015 год на 6% и достиг 800 млрд.руб. При этом корпоративные кредиты выросли на 13% – до 684 млрд.руб., портфель займов малого и среднего бизнеса сократился на 34% – до 48 млрд.руб., розничный портфель уменьшился на 12% – до 68 млрд.руб. Основным фактором роста кредитного портфеля банка являлась переоценка валютных кредитов, доля которых составила по итогам 2015 г. 38% [2].

Таким образом, результаты анализа корпоративного кредитного портфеля показали, что в ПАО «Промсвязьбанк» прослеживалась положительная динамика кредитования корпоративных клиентов, несмотря на консервативную кредитную политику. Основные усилия менеджмента банка были направлены на повышение качества корпоративного кредитного портфеля за счет своевременного реагирования на изменение кредитного риска и принятия мер по его минимизации.

Литература

1. Грехов, Д.В. Проблемы и перспективы развития банковского сектора Российской Федерации / Д.В. Грехов, С.И. Чиркун // Сборник научных трудов по материалам международной очно-заочной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития финансов в условиях

глобализации». – Ярославль: ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», 2014. – С. 136-144.

2. ПАО «Промсвязьбанк» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.psbank.ru/>.

3. «РИА Рейтинг» – информационное агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт рейтингового агентства. – Режим доступа: <http://riarating.ru/>.

УДК 336.7

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*М.А. Вашурина, магистрант
Научный руководитель – к.э.н., профессор Л.В. Воронова
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность.

В статье рассматриваются сложившиеся подходы к определению понятий «инвестиции», «инвестиционная деятельность», «инвестиционная деятельность коммерческих банков».

THEORY OF INVESTMENT ACTIVITY OF COMMERCIAL BANKS

*M.A. Vashurina, Master's degree student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences,
Professor L.V. Voronova
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: investments, investment activity.

The article deals with existing approaches to the definition of «investment», «investment activity», «investment activity of commercial banks».

На сегодняшний день в Российской Федерации продолжается формирование современной модели инвестиционного процесса, характеризующейся изменениями в системе регулирования инвестиционной деятельности, развитием инфраструктуры фондового рынка, внедрением финансовых инноваций. Важнейшую роль в этом процессе играют коммерческие банки, активно включившиеся в инвестиционный экономический оборот.

Необходимость участия коммерческих банков в инвестиционной деятельности вытекает из взаимозависимости успешного развития банковской системы и экономики в целом. С одной стороны, коммерческие банки заинтересованы в стабильной экономической среде, являющейся необходимым условием их деятельности, с другой – устойчивость экономического развития во многом зависит от степени надежности банковской системы, ее эффективного функционирования. Но, несмотря на единодушное понимание важнейшей роли бан-

ков в инвестиционном процессе, сущность инвестиционной деятельности коммерческих банков до сих пор является предметом острых дискуссий.

Именно инвестициям и инвестиционной деятельности отводится ведущее место в процессе проведения макромасштабных политических, экономических и социальных реформ, которые направлены на создание подходящих условий для устойчивого экономического роста.

В современной экономической науке используется достаточно много трактовок понятия «инвестиции» (англ. – investment, нем. – investition), происходящего от латинского слова «invest» – «одевать, украшать, облачать» [1]. В терминологическом словаре по инвестициям – это «использование денег для получения больших денег, для извлечения дохода или достижения прироста капитала либо для того и другого» [2], в экономическом словаре инвестиции рассматриваются как «совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт, другие отрасли» [3].

В отечественной теории термин «инвестиции» появился в 80-х гг. XX века и, в силу существовавших тогда экономических условий, инвестиции были синонимичны с капитальными вложениями, что и привело к возникновению двух подходов к определению сущности инвестиций (с экономической точки зрения) – затратного и ресурсного. Согласно затратному подходу инвестиции считались затратами на воспроизводство, увеличение и модернизацию основных фондов. В соответствии с ресурсным подходом инвестиции трактовались как ресурсы, используемые для воспроизводства основных фондов. Главным недостатком обоих подходов заключался в выделении лишь одной составляющей инвестиций: затрат или ресурсов, что ограничивало возможности их исследования, как нераздельного процесса последовательной смены разных форм стоимости, реализации меняющейся связи элементов инвестиционной деятельности: ресурсы – затраты – доход. Понятие «инвестиции» следует рассмотреть как синтез затратного и ресурсного подходов, представленный в работах Дж.М. Кейнса [4].

Разнородность научных позиций существует и в определении инвестиционной деятельности и инвестиционного процесса. Так, А.Б. Смушкин рассматривает инвестиционную деятельность как процесс инвестирования и деятельность, направленную на достижение целей инвесторов [5]. А.В. Майфат определяет инвестиционную деятельность как совокупность действий по использованию инвестированных средств [6]. По мнению С.П. Мороз, инвестиционная деятельность охватывает совокупность практических действий по вложению и реализации инвестиций [7]. Схожая позиция содержится в работе Д.Н. Ермакова, который рассматривает широкое (вложение средств в объекты инвестирования с целью получения дохода или позитивного социального эффекта) и узкое (преобразование инвестиционных ресурсов во вложения в двух этапах: инвестирование и окупаемость затрат) значения рассматриваемого понятия [8].

Таким образом, инвестиционная деятельность может осуществляться в различных формах, а значит и теоретическое значение инвестиций нельзя трактовать обобщенно. В научной литературе [9] по характеру участия инвестора в инвестиционном процессе выделяют прямые и портфельные инвестиции, а не финансовые и реальные как это определено в законодательных и нормативных актах. Прямые инвестиции предполагают, что инвестор непосредственно участ-

вует в процессе вложения капитала в определенный объект инвестирования с целью участия в управлении предприятием либо приобретая реальные активы, либо вкладывая капитал в уставные фонды организации. Они направлены на расширение сферы влияния, обеспечение будущих финансовых интересов, а не только на получение дохода. В свою очередь, портфельные инвестиции представляют собой средства, вложенные в финансовые активы с целью извлечения дохода (в форме увеличения стоимости инвестиционных объектов, дивидендов, процентов, других денежных выплат) и изменения рисков.

В российской практике применяется неоднозначная трактовка термина «инвестиционная деятельность».

С экономической точки зрения рассматривают инвестиционную деятельность такие авторы, как Ю.В. Бабичева, В.М. Усоскин и др. По мнению авторов работы «Банковское дело» под ред. Ю.В. Бабичевой, инвестиционная деятельность банков представляет собой «операции, в которых банки выступают в роли «инициаторов вложений» [10].

Распространена и точка зрения, согласно которой инвестиционными по сути являются все активные операции банков [11], но с подобным подходом трудно согласиться, так как активные операции понятие более емкое, предполагающее различные формы размещения ресурсов, в том числе и не имеющие целью получение инвестиционного дохода.

Достаточно часто инвестиционная деятельность банков рассматривается исключительно в прикладном аспекте. Так, например, Е.П. Жарковская связывает инвестиционную деятельность с вложениями банков в ценные бумаги [12], такой же точки зрения придерживается А.П. Борисов [13].

Основные направления участия банков в инвестиционном процессе заключаются в мобилизации банками средств на инвестиционные цели, предоставлении кредитов инвестиционного характера, вложении средств в ценные бумаги, паи, долевые участия (как за счет банка, так и по поручению клиента). Эти направления тесно связаны друг с другом. Инвестиционную активность в микроэкономическом аспекте – с точки зрения банка как экономического субъекта – можно рассматривать как деятельность, в процессе которой он выступает в качестве инвестора, вкладывая свои ресурсы на срок в создание или приобретение реальных и покупку финансовых активов для извлечения прямых и косвенных доходов.

Вместе с тем инвестиционная деятельность банков имеет и иной аспект, связанный с осуществлением их макроэкономической роли как финансовых посредников. В этом качестве банки помогают удовлетворить потребность хозяйствующих субъектов в инвестициях.

Таким образом, инвестиционная деятельность кредитных учреждений имеет двойственную природу. Рассматриваемая с точки зрения экономического субъекта (банка), она нацелена на увеличение его доходов. Эффект инвестиционной деятельности в макроэкономическом аспекте заключается в достижении прироста общественного капитала. Важным трендом выступает и усложнение роли коммерческого банка как участника инвестиционного процесса. Это обстоятельство отмечают многие исследователи. Так, например, Е.Т. Дзотова утверждает, что: «...коммерческие банки постепенно из традиционных финансовых посредников превращаются, с одной стороны, в управляющих портфелем

активов, а с другой – в профессиональных участников рынка ценных бумаг и гарантов минимальной рискованности фондовых операций. Банки, располагая необходимыми условиями для успешного проведения операций с ценными бумагами..., расширяют свой спектр деятельности и выполняют уже не только чисто банковские операции в их классическом понимании, но и находят применение на рынке ценных бумаг» [14].

Литература

1. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.academic.ru/misc> (дата обращения: 14.03.2016).
2. Розенберг, Джери М. Инвестиции [Текст]: Терминологический словарь / Джери М. Розенберг. – М., 1997. – С. 173.
3. Большой экономический словарь [Текст] / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: 1997. – С. 207.
4. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное [Текст] / Дж.М. Кейнс; вступ. статья Н.А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – С. 89
5. Смушкин, А.Б. Комментарий к Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Текст] / А.Б. Смушкин. – ООО «Новая правовая культура», 2007.
6. Майфат, А.В. Гражданско-правовые конструкции инвестирования [Текст]: монография / А.В. Майфат. – М.: Волтерс Клувер, 2006.
7. Мороз, С.П. Инвестиционное право [Текст]: курс лекций / С.П. Мороз. – Алматы: КОУ, 2008.
8. Ермаков, Д.Н. Инвестиционная деятельность негосударственных пенсионных фондов в реализации региональных и социальных проектов [Текст]: дис. ... канд. эк. наук. / Д.Н. Ермаков. – М., 2007.
9. Ендовицкий, Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности [Текст] / Д.А. Ендовицкий. – М.: Финансы и статистика, 2011.
10. Банковское дело [Текст]: справочное пособие / под ред. Ю.А. Бабичевой. – М.: Экономика, 2004. – 346 с.
11. Панова, Г.С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук / Г.С. Панова. – М., 1997. – 464 с. – [Электронный ресурс] // Портал Финансовые науки. URL: http://www.mirkin.ru/index.php?option=com_content&task=view&id.
12. Жарковская, Е.П. Банковское дело [Текст] / Е.П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2010. – 480 с.
13. Борисов, А.П. Большой экономический словарь [Текст] / А.П. Борисов. – М.: Книжный мир, 2009. – С. 56-57.
14. Дзотова, Е.Т. Инвестирование российских коммерческих банков в ценные бумаги [Текст]: дис. ... канд. экон. наук. / Е.Т. Дзотова. – СПб., 2004. – 185 с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

С.С. Веденева, студентка

*Научный руководитель – к.воен.н., доцент А.В. Юрченко
(ЯФ МФЮА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: налоговая система, история налогообложения.

HISTORICAL ASPECTS OF FORMATION OF TAX SYSTEM OF RUSSIA

S.S. Vedeneva, student

*Scientific supervisor – Candidate of Military Sciences, Docent A.V. Yurchenko
(MFUA Yaroslavl branch, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: tax system, the history of taxation.

История налоговой системы России является частью истории нашего государства. Эволюция форм и методов изъятия налогов служит отражением процессов становления российской государственности, реализации экономической политики России на разных этапах ее исторического развития. Система налогообложения на каждом историческом этапе развития страны настраивается на потребности государства.

Налоговая система на Руси начала складываться с конца 9 века, с периода объединения Древнерусского государства, основным источником доходов княжеской казны была дань. В 10 веке княгиней Ольгой была проведена хозяйственная реформа, в результате которой упорядочивался процесс сбора дани. Дань взималась один раз в год сбором продуктов, мехов, различных изделий с земель, которые становились волостями, затем уездными княжествами, для сбора дани определялись специальные места – «погосты».

В период Монголо-татарского ига сформировалась система налогообложения, которая служила интересам Золотой Орды и препятствовала экономическому развитию самой России. В 1238 году была проведена перепись населения и всего принадлежавшего ему имущества, что позволило разделить территорию Руси на 43 «тьмы», т.е. специальные налоговые округа, в каждый из которых назначался представитель хана – баскак. Он имел специальный отряд для сбора дани и поддержания порядка на вверенной ему территории. В конце 13 века начались протесты и восстания против действий баскаков, в результате чего в первой половине 14 века русские князья получили право самим собирать дань для отправки в Золотую Орду. Помимо ордынской дани в 13-14 веках со свободного населения взималась дань для княжеской казны.

В 15-16 веках процессы централизации Руси потребовали изменений в налогообложении. В «Судебнике» Ивана IV (1550) была законодательно закреплена посошная подать как основной прямой налог в Русском централизованном государстве, она стала взиматься со всех русских земель. Соха – это условная податная единица. Для торговых и промышленных людей (посадских и

слободских) соха измерялась количеством дворов, а ее размер отличался в зависимости от состоятельности отдельных категорий плательщиков. Сельская соха измерялась количеством пахотной земли и зависела от качества почвы, принадлежности и местоположения земель. Для определения размера прямых налогов применялось сошное письмо, в котором предусматривалось измерение земель, в том числе застроенных дворами в городах и перевод в условные податные единицы сохи.

Посошное налогообложение сохранялось до середины 17 века, его недостатками были нечеткость в распределении категорий налогоплательщиков, субъективизм в оценке доходности земельных участков, возможность злоупотреблений чиновников при составлении писцовых книг. В 1646 году была проведена подворная перепись, на основании которой во второй половине 17 века посошное налогообложение заменяется подворным. Единицей налогообложения становится двор, а количество дворов определяется по числу ворот.

В 16–17 веках, значительно возросли объемы прямых налогов, при Иване Грозном это можно объяснить большими государственными расходами в период Ливонской войны, а в 17 веке – ликвидацией последствий Смутного времени.

В годы правления Петра I (1682-1725 гг.) ведение войн, большое строительство и крупномасштабные государственные преобразования привели к увеличению государственных расходов, для этого осуществляются значительные изменения в сфере налогообложения, наиболее значимым изменением стала замена подворного налогообложения подушным – по душам мужского пола. Для целей налогообложения использовались понятия ревизская душа – единица учета мужского населения, подлежавшего обложению подушной податью и ревизские сказки – списки (реестры) мужского населения. Взимание подушной подати было возложено на Военную коллегию, поскольку подушная подать направлялась на содержание армии и флота.

Основным недостатком подушного налогообложения было то, что подушная подать налагалась не на реально существующих людей, а на условную единицу – ревизскую душу. Совпадение реального количества людей и ревизских душ возможно только на момент составления ревизских сказок. Впоследствии в результате рождений и смертей реальные данные начинали расходиться со списками, в которые не включались новорожденные и из которых не исключались умершие. В то же время введение подушной подати было прогрессивным шагом по сравнению с подворным налогообложением. Переход на подушное налогообложение способствовал росту числа крестьянских и посадских дворов, увеличению площадей обрабатываемых земель, поскольку устранялась зависимость между размерами налоговых платежей и количеством дворов, построек, площадью обрабатываемой земли. В доходах казны поступления по этому виду налогообложения достигали 50%. Впоследствии доля поступлений подушной подати постепенно снижалась в результате освобождения отдельных категорий населения от ее уплаты и возрастания роли косвенных налогов. В конце 18 века на долю подушной подати приходилось немногим более 30% государственных доходов, на долю косвенных налогов – свыше 40%, из них более половины давали питейные сборы, взимаемые на основе откупов.

В первой половине 19 века окончательно сформировалась система государственных финансов, частью которой является налоговая система. В 1802 г.

было образовано Министерство финансов, ему отводилась центральная роль в управлении доходами и распределении всех доходов по направлениям расхода средств. Структурным подразделением Министерства финансов, ответственным за сбор налогов, первоначально стал Департамент податей и сборов, а затем Департаменты окладных и неокладных сборов.

В 19 веке в доходах казны преобладали поступления косвенных налогов, из них наибольшая доля приходилась на питейный сбор и соляной налог. В целом поступления косвенных налогов вдвое превышали сумму прямых налогов. Основным прямым налогом оставалась подушная подать, ее доля вместе с оброчной податью составляла 70% в прямых налогах. Основная тяжесть налогообложения приходилась на крестьянство.

В начале 20 века налоговая система постоянно подвергалась реформированию. Налогообложение не было основано на принципе справедливости, а вся тяжесть налогообложения была переложена на плечи населения. Законодательно было закреплено неравенство между налогообложением неимущих слоев населения, появившейся промышленности и дворянством. Неравноправие в налогообложении послужило в дальнейшем усилению революционных настроений в стране.

В 1916 г. был принят Закон о подоходном налоге, взимание которого предполагалось начать с 1917 г. В феврале 1917 г. создано Временное правительство, которое пыталось стабилизировать экономическую ситуацию в стране. В числе мероприятий, разработанных Временным правительством, предусматривалось: повышение ставок подоходного налога, пересмотр системы налога на прирост прибылей и установление единовременного налога. Однако намеченные мероприятия в сфере налогообложения остались нереализованными, поскольку в России произошла смена власти.

Основными источниками доходов бюджета в первые годы советской власти были эмиссия бумажных денег и контрибуции, т.е. принудительные денежные или натуральные поборы. Переход к Новой экономической политике (НЭПу) обусловил возрождение налоговой системы, повторившей в общих чертах налоговую систему дореволюционной России. В этот период взимались: промысловый налог; подворный налог; военный налог; квартирный налог; налог с наследств и дарений; акцизы; пошлины; гербовый сбор. Вместе с тем были введены новые налоги: единый натуральный; сельскохозяйственный; подоходно-поимущественный; налог на сверхприбыль; сбор на нужды жилищного и культурно-бытового строительства. Кроме того, введен ряд «классовых налогов»: индивидуальное обложение кулацких хозяйств сельскохозяйственным налогом, налог на сверхприбыль.

В 1930-32 гг. в СССР проводится налоговая реформа, направленная на усиление централизации российской экономики, концентрации всей полноты власти в руках центральных органов власти. В ходе этой реформы полностью упраздняется система акцизов, а все налоговые платежи предприятий (около 60) были унифицированы в двух основных платежах – налоге с оборота и отчислениях от прибыли. Таким образом, доход государства формировался не за счет налогов, а за счет прямых изъятий валового национального продукта, производимого на основе государственной монополии. В результате налоги и налогообложение во многом утратили значение для бюджета.

Важную роль сыграла налоговая система в обеспечении потребностей государства в финансовых ресурсах в годы Великой Отечественной войны. Указами Президиума Верховного Совета СССР от 21 ноября 1941 г. и 8 июля 1944 г. вводятся дополнительные налоги и сборы с населения, в числе которых военный налог и налог на холостяков, одиноких и малосемейных граждан СССР. Последний был введен с целью мобилизации дополнительных средств на оказание помощи многодетным матерям, предполагалось, что его введение будет способствовать росту населения страны. Изначально налог вводился как временный, но просуществовал до начала 1990-х годов.

Проводимые в последующие годы советской власти преобразования в налоговой сфере по существу не меняли подхода к использованию налогов. Платежи государственных предприятий оставались формой прямого изъятия государством (как собственником) части их доходов.

В конце 20 века в связи с реформированием российской экономики потребовалось создание налоговой системы, способствующей формированию и развитию рыночной экономики. В результате проведенных преобразований была создана трехуровневая налоговая система, которая в настоящее время включает в себя 8 федеральных налогов, 3 региональных и 3 местных налога, а также пять специальных режимов налогообложения для определенных субъектов хозяйственной деятельности (сельскохозяйственные товаропроизводители, субъекты малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели). За годы реформирования современной налоговой системы удалось добиться снижения налогового бремени на товаропроизводителей (уменьшилось общее количество налогов, понижены ставки: например, ставка НДС понизилась с 28% до 18%, а для некоторых операций до 10%).

Снижение налоговой нагрузки способствует росту рейтинга ведения бизнеса в России, о чем свидетельствуют данные, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика рейтинга «Ведение бизнеса» в России в 2007-2013 гг.

Показатель	Год						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Позиция России в общем рейтинге «Ведение бизнеса»	120	116	124	118	111	64	62
в т.ч. позиция «Налогообложение»	134	103	107	94	63	48	49

Введение моратория на увеличение налоговой нагрузки в Российской Федерации должно обеспечить стабильность налоговой системы, способствовать развитию бизнеса и повысить привлекательность экономики государства для инвесторов.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
2. Основные направления налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/43311.html>.
3. Толкушкин, А.В. История налогов в России [Текст] / А.В. Толкушкин. – М.: Юристъ, 2012. – 432 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

*Н.А. Виноградова, студентка
(Ярославский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, Ярославль, Россия)
Научный руководитель – к.э.н. Д. В. Грехов
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: бюджет, капитал, кризис, личные финансы, управление.

В статье рассмотрено антикризисное управление личными финансами, то есть управление своим бюджетом в период нестабильной экономической ситуации в стране и мире.

PERSONAL FINANCE MANAGEMENT IN TIMES OF CRISIS

*N.A. Vinogradova, student
(Yaroslavl branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Yaroslavl, Russia)
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences D.V. Grekhov
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: budget, capital, crisis, personal finance, management.

The article deals with crisis management of personal finances, that is, the management of its budget in the period unstable economic situation in the country and the world.

Ни для кого не секрет, что сегодня весь мир находится в финансовом кризисе. Нужно отметить, что в последние годы частые витки кризисных явлений и экономический спад мы можем наблюдать не только в странах постсоветского пространства, но и в ведущих капиталистических странах мира. Практически каждый человек хоть немного, но ощущает его последствия – цены растут, в компаниях происходят сокращения, некоторые банки и другие организации прекращают свою работу. Это говорит об актуальности выбранной темы. Как бы странно это не звучало, но именно из-за того, что люди не управляли своими деньгами, не знали или просто не хотели даже знать, что такое управление личными финансами, во всем мире разразился финансовый кризис.

В период экономического кризиса быстро увеличилось количество публикаций с рекомендациями о разумном личном финансовом поведении. Финансовая грамотность и мудрость населения в периоды кризисов растет особенно быстро. Поэтому всех интересует, как же оставаться в ситуации кризиса финансово-рациональным и прагматичным.

Сформулируем основные правила лично-кризисного финансового поведения.

Каждому человеку и каждой семье просто необходимо вести свой бюджет. Бюджет – вообще самое основное, что есть в финансовом планировании.

Не зная, сколько денег вы заработаете и сколько потратите в следующем месяце, вы не будете также знать, сможете ли что-то сэкономить, чтобы собрать резервный фонд, сможете ли вы вообще свести концы с концами в следующем месяце. Этот список можно продолжать и продолжать.

Одним из основополагающих принципов управления своими деньгами является наличие резервного фонда, денег, собранных на непредвиденные ситуации [1]. Стоит сделать ударение именно на слове «денег». Некоторые люди считают, что резервным фондом может служить недвижимость, драгоценные металлы, ценные бумаги и пр. Но, в условиях кризиса, спрос на все эти товары может резко упасть, а шанс лишиться рабочего места сильно возрастает. Должно быть разумное потребление. Многие говорят: «У меня депрессия, и я хочу сейчас что-то купить – тогда мне станет лучше!» Не поддавайтесь. На 80% такие покупки не объективная необходимость, а лишь временная компенсация отрицательных эмоций. Мы покупаем всего лишь для того, чтобы быть не такими несчастными. Но вспомните, как часто вам нравились вещи, которые вы импульсивно купили?

Как уже было сказано, в период кризиса необходимо урезать расходы на товары не первой необходимости. Цель – обеспечить бездефицитный бюджет, чтобы не тратить сбережения. Предыдущие финансовые кризисы показали всем, как легко может обанкротиться банк. Конечно, государство в таких ситуациях гарантирует выплату депозитов, но и здесь есть свои нюансы. Так что старайтесь не держать все деньги на депозите в одном банке.

Еще один принцип – не стоит паниковать. Нужно принять ситуацию как точку отсчета и не искать виновных. Сущность экономического кризиса проявляется в перепроизводстве товаров по отношению к платежеспособному совокупному спросу, в нарушении условий воспроизводства общественного капитала, в массовых банкротствах фирм, росте безработицы и других социально-экономических потрясениях [2]. В психологии кризисом называются изменения, возникающие на стыке стабильных периодов. Люди боятся не столько кризиса, сколько его последствий. Но какими они будут, во многом зависит от наших усилий. Отделите эмоции от действий. Кризисы были и будут всегда. Объективная природа кризиса предприятия отражает не только закономерность его наступления, но и возможность его разрешения [3]. Для успешного прохождения экономического кризиса полезно провести ревизию собственного опыта переживания любых жизненных кризисов. Попробуйте понять, каких результатов вы хотели бы достичь к окончанию кризиса.

В период за 2010-2015 гг. средний размер трудовой пенсии превышал прожиточный минимум пенсионера в среднем в 1,8 раза.

Таким образом, основываясь на статистических данных, а также на принципах рационального поведения человека в период экономического кризиса, мы можем сделать вывод о том, что если финансовый кризис заставил нас задуматься об управлении своими деньгами, это уже первая позитивная сторона кризиса. Несмотря ни на что сегодня множество людей особо не замечают никаких проблем – у них составлен бюджет, есть резервный фонд, они знают, что делать в случае проблем, на какую минимальную сумму они смогут прожить. Эти люди постоянно ведут учет своих денег, у них есть все необходимые данные за предыдущие месяцы или годы. Они уверенно стоят на ногах. Таким об-

разом, нет универсального рецепта, как спасти свой капитал от кризиса. Каждый способ не плох и не хорош. Важна система! Надо помнить основные принципы разумного инвестора: вложения должны быть диверсифицированы (разделены между ценными бумагами), ликвидны и сделаны без заемных средств.

Литература

1. Балдин, К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень [Текст]: учебное пособие / К.В. Балдин. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 280 с.
2. Кожевников, Н.Н. Основы антикризисного управления предприятием [Текст]: Н.Н. Кожевников. – Изд. 3-е. – М.: Академия, 2008. – 496 с.
3. Кован, С.Е. Теория антикризисного управления предприятием [Текст]: учебное пособие / С.Е. Кован. – М.: КНОРУС, 2009. – 160 с.

УДК 336.77

ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)

*А.А. Дьякова, студентка
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)
Научный руководитель – к.э.н. С.И. Чиркун
(Территориальный орган Федеральной службы государственной
статистики по Ярославской области, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: кредитование, физическое лицо, коммерческий банк.

В статье рассмотрена организация кредитования физических лиц в коммерческом банке АО «Россельхозбанк».

THE ORGANIZATION OF CREDITING OF PHYSICAL PERSONS IN COMMERCIAL BANK (ON THE EXAMPLE OF JSC «ROSSELKHOZBANK»)

*А.А. Dyakova, student
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences S.I. Chirkun
(Territorial authority of Federal State Statistics Service in the Yaroslavl region,
Yaroslavl, Russia)*

Keywords: crediting, physical persons, commercial bank.

In article deals with the organization of crediting of physical persons in commercial bank JSC «Rosselkhozbank».

Один из уроков кризиса состоит в том, что повышение концентрации рисков является самостоятельным фактором, существенно снижающим устойчивость банков на индивидуальной и системной основе [1].

Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» – один из крупнейших банков в Российской Федерации, созданный в 2000 году в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 15.03.2000 № 75-рп в целях развития национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий Российской Федерации. Банк является базой национальной кредитно-финансовой системы обслуживания товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства и обеспечивает эффективность использования бюджетных инвестиций [2].

Сохранение финансовых санкций в отношении Российской Федерации, а также снижение международными рейтинговыми агентствами суверенных рейтингов серьезно ограничило возможности привлечения российским бизнесом зарубежного фондирования. Значительные потери валютных поступлений от снижения экспорта и закрытия внешних рынков привели к девальвации рубля. Наряду с продлением ответных санкций это стало основным фактором роста цен. Уровень инфляции в 2015 году (12,9%) превысил прогнозные значения (5%) более чем в два раза, в том числе продовольственной – почти в три раза. В ответ на рост инфляционных рисков и рисков финансовой стабильности Банк России в конце 2014 года резко повысил ключевую ставку, что привело к росту процентных ставок в экономике. В 2015 году, несмотря на некоторое смягчение денежно-кредитной политики Банка России, рыночные процентные ставки оставались высокими, превышая уровень рентабельности многих видов экономической деятельности. Адаптация российской экономики к новым внешним условиям сопровождалась падением экономической активности и ухудшением финансового состояния заемщиков. По оценке Росстата, в 2015 году ВВП сократился на 3,7%, спад промышленного производства составил 3,4% [3].

Сокращение реальных доходов населения сочеталось со снижением потребительского кредитования, что привело к падению потребительского спроса.

В современных условиях банк постоянно пересматривает кредитную политику и в настоящее время предлагает широкую линейку кредитных продуктов, в том числе: потребительский кредит, ипотечный кредит, пенсионный кредит, кредит на развитие личного подсобного хозяйства, автокредит и т.д. [2].

Сроки кредитования по ним до 30 лет, процентная ставка от 13,5% до 21%, сумма кредита от 700 тыс. руб. [2].

Кредитование физических лиц в банке за последние 3 года имеет положительную динамику, и рост составил около 30%, а доля просроченных кредитов составляет менее 10%. Наибольший темп роста отмечен по жилищным и ипотечным кредитам, а наименьший был свойственен потребительским кредитам. Доля жилищных и ипотечных кредитов составляет 29%, автокредиты – 1%, потребительские кредиты – 8% [2].

Оценочные показатели эффективности управления кредитным портфелем физических лиц свидетельствуют о несущественном их снижении без отрицательного влияния на нормативные значения, утвержденные Банком России.

Таким образом, можно выделить ключевые проблемы кредитования физических лиц в банке:

- наличие задолженности по кредитам, вследствие ухудшения финансового состояния заемщика или нежелания клиента платить по предоставленному кредиту;

- повышение процентных ставок по кредитам. Этот шаг сильнее всего ударяет по карманам заемщиков. Особенно страдают те клиенты банков, которые заключили кредитные договора с плавающей процентной ставкой;

- изменение мотивации клиентов, оформляющих потребительский кредит. Теперь заемщиками гораздо чаще стала рассматриваться возможность перекредитования. Это особенно актуально для тех, кто оформлял кредиты в валюте;

- ограничение доступа банка к внешним финансовым рынкам.

Основными направлениями совершенствования организации кредитования физических лиц в банке можно считать:

- расширение и постоянное совершенствование спектра предлагаемых клиентам продуктов и услуг, которые бы отвечали рыночным тенденциям;

- повышение инвестиционной привлекательности банка;

- привлечение к работе высококвалифицированных специалистов для успешной реализации стратегии банка;

- минимизацию рисков банковской деятельности и достижение высокого качества кредитного портфеля;

- существенное сокращение времени принятия решений на выдачу кредита и оптимизация операционных расходов;

- оптимизацию хранения документов банка, в рамках которого планируется создание централизованных хранилищ документов, а также внедрение единой системы управления хранением электронных образов документов и оригиналов документов на бумажных носителях;

- централизацию операционных функций на базе региональных филиалов, что позволяет освободить существенные ресурсы в отделениях от операционной работы и переключить их на работу с клиентами.

Литература

1. Грехов, Д.В. Проблемы и перспективы развития банковского сектора Российской Федерации / Д.В. Грехов, С.И. Чиркун // Сборник научных трудов по материалам международной очно-заочной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития финансов в условиях глобализации». – Ярославль: ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», 2014. – С. 136-144.

2. АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.rshb.ru/>.

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

УДК 336.02

«НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ» ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: ЗА И ПРОТИВ

В.В. Енаки, студент

*Научный руководитель – к.э.н., доцент О.М. Лазурина
(ЯФ МФЮА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка, целевая программа, налоговые ставки и льготы.

В статье приводятся данные о развитии малого бизнеса, рассматриваются формы государственной поддержки субъектов малого предпринимательства на основе налоговых льгот.

"TAX HOLIDAYS" FOR SMALL BUSINESS: FOR AND AGAINST

V.V. Enaki, student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences, Docent O.M. Lazurina
(MFUA Yaroslavl branch, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: small business, state support, target program, tax rates and benefits.

The article provides information on the development of small and medium enterprises, analyzes the forms of state support of subjects of small business on the basis of tax incentives.

Важнейшим сегментом современной рыночной экономики является малый бизнес, который способствует формированию конкурентной среды и занятости населения. Роль малого бизнеса можно оценить на основании данных о его доле в ВВП, доле занятых в сфере малого предпринимательства, в большинстве развитых стран эти показатели высоки, тогда как Россия пока существенно отстает от них по данным параметрам. В 2014 году в Японии доля малого бизнеса в ВВП составляла 55%, в Великобритании – 53%, в Германии – 54%, во Франции – 62%, в Италии – 60%, а в США – 52%, тогда как в России этот показатель составляет 20%. Согласно данным сайта Форекс Брокер Рейтинг, в странах ЕС около 70% работающих вовлечены в малый бизнес, в США – 50%, а в России – только 25%. В Японии представители малого предпринимательства создают примерно 57% продукции для обрабатывающей промышленности, а в США ими было создано за последние десятилетия почти 55% из всех инновационных продуктов.

Необходимым условием успешного развития малого бизнеса является поддержка со стороны государства, для оказания которой создаются специальные государственные институты. В Великобритании существует Национальное Агентство по обслуживанию малого бизнеса, созданное в 2000 году в составе Министерства торговли и промышленности. В США с 1953 года работает Администрация Малого Бизнеса и на сегодняшний день она распространила более 14000 отделений по всей стране. В Германии при Федеральном министерстве экономики и труда действует Генеральный Директорат, который занимается вопросами развития малого и среднего предпринимательства. Таким образом, эти данные свидетельствуют о том, что в развитых странах по отношению к малому бизнесу государство предпринимает серьезные меры для его продвижения.

В Российской Федерации становление и развитие малого бизнеса также происходит благодаря государственной поддержке, включая меры содействия на региональном уровне. В Ярославской области с 2013 года действует Областная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства, на финансирование которой в 2015 – 2017 годах из областного бюд-

жета планируется выделить денежные средства в значительных объемах: 2015 год в объеме 65958069 руб.; 2016 год – 38854509 руб.; 2017 год – 38136169 руб.

Большое влияние на развитие малого бизнеса оказывают предоставляемые субъектам малого и среднего предпринимательства налоговые преференции. На стимулирование малого бизнеса направлены изменения в налоговое законодательство РФ, вносимые Федеральным законом от 29.12.2014 г. № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Указанный закон вступил в силу 1 января 2015 года и будет действовать до 2021 года.

Согласно новым изменениям, внесенным Федеральным законом № 477-ФЗ в ст. 346.20 Налогового кодекса Российской Федерации: «Законами субъектов Российской Федерации может быть установлена налоговая ставка в размере 0% для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу указанных законов и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах». При этом регионы могут устанавливать определенные ограничения, связанные с численностью работников и размером доходов, а также перечень видов деятельности, попадающих под применение данной льготы.

По данным Минэкономразвития, в стране к началу 2015 года было зарегистрировано примерно 3,5 млн. индивидуальных предпринимателей, из них 54% работали в сфере торговли, 12,4% – в сфере транспорта и связи, 11,7% занимались операциями с недвижимым имуществом, арендой и услугами, 9,2% осуществляли прочие виды деятельности, 5,3% работали в сфере сельского хозяйства, 4,4% были заняты в сфере промышленного производства и 3% – в сфере строительства. Поэтому новым субъектам малого предпринимательства нелегко определиться с выбором вида деятельности из указанных в списке законов о «налоговых каникулах».

С момента обсуждения законопроектов участники рыночных отношений пытались определить, как новые налоговые преференции повлияют на дальнейшее развитие малого предпринимательства.

С точки зрения специалистов Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития России, законопроекты налоговых каникул в регионах должны быть сформулированы таким образом, чтобы малый бизнес не ушел в «тень». Это является весьма серьезной проблемой в России и ухудшит экономическую ситуацию в самих регионах в первую очередь.

Виды деятельности в основном зависят от потребностей регионов в оказании им разного рода услуг. На данном этапе времени пока только 58 из 85 субъектов РФ ввели «налоговые каникулы». Каждый регион соответственно имеет свои экономические особенности, поэтому и льготы распространяются на такие виды деятельности, которые необходимо развивать на определенной территории. Некоторые из них установили ставку налога в размере 0% как для упрощенной, так и для патентной системы налогообложения, другие же выбрали только «упрощенку».

Таким образом, появилось множество недовольных среди желающих открыть свой бизнес, которых поддержал «Общероссийский Народный Фронт» (ОНФ). Эта общественно-политическая организация выступила с заявлением о том, что власти некоторых регионов России превращают налоговые льготы для

малого бизнеса в профанацию. Представители данной организации утверждают, что власти регионов пытаются как можно сильнее ограничить работу будущих представителей малого бизнеса. Например, во Владимирской области была установлена численность сотрудников малого предприятия в 5 человек, а в Новосибирской области из 52 видов деятельности, для которых действует патентная налоговая система, «налоговые каникулы» были установлены лишь для 11 из них. ОНФ объясняет данные явления отсутствием доверия со стороны органов государственной власти регионов по отношению к предпринимателям, так как за все года свободных рыночных отношений в нашей стране малый бизнес показал, что он способен обойти законы.

Не все регионы стремятся к принятию своих нормативных актов, разрешающих применение «налоговых каникул», указывая на недостаточную эффективность подобных мер. Примером служит Республика Татарстан, которая решила не вводить «налоговые каникулы» по примерам других регионов, где такой закон уже действует, потому что данные виды налоговых льгот не повысят эффективность малого бизнеса, так как такими видами деятельности мало кто занимается в регионе и, следовательно, власти региона не получают достойной отдачи от него.

Противоположную точку зрения высказали и обосновали руководители Ивановской области, которые утверждают, что эти льготы не нанесут ущерб региональному бюджету, так как в области немного представителей малого бизнеса, работающих в данных отраслях, указанных в законе. А сами «каникулы» будут действовать всего два налоговых периода и если разумно подойти к формулировке закона, то по окончании его действия путем привлечения новых предпринимателей в указанных сферах деятельности, можно гарантировать появление новых налогоплательщиков для областного бюджета.

Безусловно, многие аспекты данного закона зависят от экономических особенностей регионов. Например, в Челябинской области, которая является весьма научно и индустриально развитым регионом, уже к 1 июня 2015 года 221 индивидуальный предприниматель успел воспользоваться данной льготой, из которых 120 предпринимателей работают в производственной сфере, 53 – в научной и 37 – в социальной. Это доказывает тот факт, что именно власти субъектов РФ должны разумно сформулировать закон о «налоговых каникулах» для малого бизнеса, чтобы он свободно смог развиваться с учетом территориальных экономических особенностей.

В Ярославской области аналогичный закон был принят 26 мая 2015 года и начал действовать с 1 июня этого же года. Для налогоплательщиков, использующих упрощенную налоговую систему, устанавливается налоговая ставка в размере 0%, если они занимаются следующими видами предпринимательской деятельности: сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях; лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области, за исключением лесозаготовок; рыбоводство; обрабатывающие производства; образование; предоставление социальных услуг; научные исследования и разработки.

Ярославская областная дума 27 октября 2015 года приняла в первом чтении законопроект, который предполагает расширить сферу применения «налоговых каникул». Проект закона Ярославской области предусматривает установление в Ярославской области налоговой ставки в размере 0% для впервые заре-

гистрированных индивидуальных предпринимателей при применении упрощенной системы налогообложения и патентной системы налогообложения. Закон Ярославской области «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Ярославской области о налогах» предполагается ввести в действие со дня его официального опубликования, определить период его действия до 1 января 2018 года.

Законопроектом установлены виды предпринимательской деятельности в производственной, социальной и научной сферах, в отношении которых впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели будут уплачивать налог по нулевой ставке. В производственной сфере «налоговые каникулы» будут распространяться на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (за исключением лесозаготовок), рыбоводство, обрабатывающие производства. В социальной сфере – на образование, физкультурно-оздоровительную деятельность, спорт, деятельность в области культуры. К научной деятельности относятся научные исследования, разработки и разработка программного обеспечения и консультирование в этой области. «Налоговые каникулы» будут способствовать самозанятости граждан в производственной, социальной и научной сферах.

В финансово-экономическом обосновании указанного законопроекта отмечается, что его принятие не потребует дополнительных затрат из областного бюджета. Представлявший законопроект губернатор Ярославской области С. Ястребов отметил, что «законопроект призван облегчить работу сотням предпринимателей, ведущих или начинающих свой бизнес в Ярославской области. Но есть и другая сторона медали. По подсчетам экономистов, принятие проекта закона повлечет снижение доходов областного бюджета в 2016 году ориентировочно на 79 млн. руб. В сегодняшних экономических условиях малому и среднему бизнесу очень нужна поддержка. В перспективе принятие законопроекта обеспечит рост налоговых поступлений в областной бюджет, занятость и социальную стабильность населения».

Закон Ярославской области «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Ярославской области о налогах» является очередным шагом в рамках реализации плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в регионе.

Литература

1. Закон Ярославской области от 25.12.2014 № 85-з «Об областном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годы» [Электронный ресурс]. – <http://duma.yar.ru>.
2. Закон Ярославской области от 1.06.2015 г. № 43-з «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Ярославской области о налогах» [Электронный ресурс]. – <http://ip-spravka.nalogovye-kanikuly-2015-subekty-rf>.
3. Малый бизнес: шокирующее сравнение Запада с Россией и Украиной [Электронный ресурс]. – <http://www.forex-ratings.ru/articles/?id=10143>.
4. Федеральный закон от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172963/.

**ТЕНДЕНЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)**

А.С. Ионов, студент

*(Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, Ярославль, Россия)
Научный руководитель – к.э.н. Д.В. Грехов
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: ипотека, кредитование, конкурентные преимущества, коммерческий банк.

В статье рассмотрены основные тенденции ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк России».

**TENDENCIES OF MORTGAGE LENDING
(ON THE EXAMPLE OF PJSC «SBERBANK OF RUSSIA»)**

A.S. Ionov, student

*(Yaroslavl branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Yaroslavl, Russia)
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences D.V. Grekhov
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: mortgage, crediting, competitive advantages, commercial bank.

In article the main tendencies of mortgage lending in PJSC «Sberbank of Russia» are considered.

Одним из основных направлений деятельности кредитных организаций в России является развитие новых банковских продуктов. При этом инновационные банковские продукты являются мощным инструментом социально-экономического развития общества. В современном мире глобализация является основной тенденцией развития мировой экономики, в той или иной степени влияющей на все происходящие в ней процессы. Значительное воздействие глобализация оказала и продолжает оказывать на функционирование национальных банковских систем [1].

Сбербанк России сегодня – это кровеносная система российской экономики, или треть ее банковской системы. Банк дает работу и источник дохода каждой 150-й российской семье. На долю лидера российского банковского сектора по общему объему активов приходится 28,7% совокупных банковских активов.

Банк является основным кредитором российской экономики. Основываясь на представленной структуре активов банка, можно уверенно сказать, что основную долю занимают кредиты, которые за последние 3 года составляли от 69% до 71% от общей суммы активов банка [2].

Банк предлагает широкую линейку кредитных программ, в том числе по ипотечному кредитованию.

На долю банка приходится 55% ипотечных кредитов в России.

Основными программами ипотечного кредитования в банке являются [3]:

- акции на новостройки;
- ипотека с государственной поддержкой;
- приобретение готового жилья;
- приобретение строящегося жилья;
- ипотека плюс материнский капитал;
- загородная недвижимость;
- военная ипотека.

Сроки кредитования по ним до 30 лет, процентная ставка от 12% до 13,5%, сумма кредита от 300 тыс. руб.

Доля ипотечных кредитов банка в кредитном портфеле физических лиц в 2013 г. – 42%, в 2014 г. – 47%, в 2015 г. – 51% от общей суммы кредитов физических лиц [3].

Средняя доходность от кредитования физических лиц на протяжении всего периода незначительно снижается, минимальные значения наблюдаются в 1 кварталах, а максимальные значения – в 3 кварталах за соответствующие периоды (рисунок 1). Это все свидетельствует о сезонной составляющей.

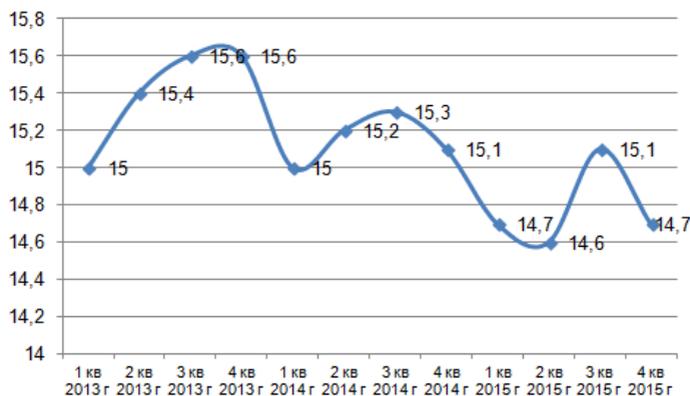


Рисунок 1 – Средняя доходность ПАО «Сбербанк России» от кредитования физических лиц [3]

Несмотря на проводимую консервативную кредитную политику банка, есть и определенные недостатки в области кредитования. За последние 3 года у банка увеличилась доля неработающих кредитов в кредитном портфеле от 2,9% до 5%. В связи с этим банк применяет один из способов минимизации кредитного риска – резервирование. Резервы на возможные потери были сформированы от 4,5% до 6% объема кредитного портфеля. Во всех случаях резервы покрывали долю неработающих кредитов в среднем в 1,4 раза.

Структура кредитов по зонам проблемности банка на 1 января 2016 г. свидетельствует о том, что в банке 66,1% работающих кредитов, 25,2% креди-

тов, по которым возможны проблемы с платежами, и 8,7% кредитов, по которым уже существуют проблемы с платежами (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структура кредитов ПАО «Сбербанк России» по зонам проблемности на 01.01.2016 г. [3]

В 2015 году Сбербанк принял участие в программе «Ипотека с господдержкой», которая распространяется на готовое и строящееся жилье на первичном рынке.

Для помощи заемщикам Сбербанка, имеющим валютные ипотечные кредиты, Банк предложил индивидуальное установление курса конвертации кредита в рубли и рублевой процентной ставки после изменений условий валютного кредита.

Большую роль в развитии ипотеки играет развитие партнерских каналов – выстроенной в Банке вертикали, которая включает в себя несколько направлений бизнеса: продажа ипотечных продуктов Банка на территории партнеров-застройщиков и агентств недвижимости; сопровождение клиентов с одобренными решениями на ипотеку до выдачи кредита в специальных Центрах ипотечного кредитования; онлайн-сервисы для ипотечных клиентов и партнеров Банка.

Партнеры подают ипотечные заявки и одобряют объекты недвижимости клиентов через специально разработанную B2B web-систему «Партнер онлайн». Эта система позволяет сократить срок рассмотрения кредитной заявки с 5 до 2 дней.

В Москве и Новосибирске запущен пилотный проект по предоставлению клиенту удаленного «Личного кабинета заемщика», в котором клиент может управлять своей ипотечной сделкой, обмениваться информацией с партнерами и менеджером Сбербанка. Также в Москве и Новосибирске запущен пилотный проект по онлайн электронной регистрации ипотечных сделок. Отправить документы на регистрацию теперь можно в центре ипотечного кредитования Сбербанка без посещения Росреестра.

Развитие жилищного кредитования связано и с новыми техническими возможностями, которые появились у Банка и позволили упростить процесс кредито-

вания. Так, в рамках Федерального закона 259-ФЗ от 13 июля 2015 года Банк реализовал заказ выписок из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также из Государственного кадастра недвижимости – через доступ к информационному ресурсу Росреестра. Такое взаимодействие с госорганами значительно облегчает клиенту процесс кредитования.

Таким образом, кредитная политика банка постоянно совершенствуется с целью удовлетворения финансовых потребностей рынка ипотечного кредитования, в том числе используется положительный зарубежный опыт с учетом его адаптации под российские реалии.

Литература

1. Вахрушев, Д.С. Влияние глобализационных процессов на инновационность банковской деятельности и факторы инновационных изменений в банковской системе России / Д.С. Вахрушев, Е.А. Кальсина // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – № 6. – С. 15.
2. Грехов, Д.В. Анализ динамики и структуры портфеля активов коммерческого банка (на примере ОАО «Сбербанк России») / Д.В. Грехов, Л.А. Андриянова // Сборник научных трудов по материалам международной очно-заочной научно-практической конференции «Финансы: уроки истории и вызовы современности» (3-4 декабря 2014 г.). – Ярославль: ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», 2015. – С. 122-130.
3. ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>.

УДК 336.02

НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

С.С. Милькова, студентка
Научный руководитель – к.э.н. В.А. Быков
(ЯФ МФЮА, Ярославль, Россия)

Ключевые слова: налоги, неуплата, задолженность, бюджет, экономика, безопасность, преступление.

В статье дается характеристика одного из самых распространенных экономических преступлений, связанных с уклонением и неуплатой налогов в бюджет государства, а также приводятся меры по противодействию данным правонарушениям.

TAX BURDEN AND ECONOMIC SECURITY STATES

S.S. Milkova, student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences V.A. Bukov
(MFUA Yaroslavl branch, Yaroslavl, Russia)

Keywords: taxes, nonpayment, debt, budget, economy, security, crime.

In the article the one of the most common economic crimes of tax evasion and non-payment of taxes to the state budget and provides measures to counter these offenses.

Налоговые преступления – незаконная практика, в рамках которой организация или компания умышленно избегает уплаты своих налоговых обязательств. Неуплата налогов – одно из самых распространенных экономических преступлений. Организации стремятся увеличить свою прибыль далеко не всегда законными путями, в том числе и за счет неуплаты налогов, уводя экономическую деятельность в тень, тем самым выходя за рамки законодательства. Одним из проявлений уклонения от уплаты налогов служит рост задолженности по налогам и налоговым санкциям перед бюджетной системой Российской Федерации.

В настоящее время совокупная задолженность (включая пени и санкции) по налогам перед бюджетной системой Российской Федерации превышает 1 трлн. руб. и с 2012 г. увеличилась примерно на 2%, о чем свидетельствуют данные, представленные на рисунке 1 [1].

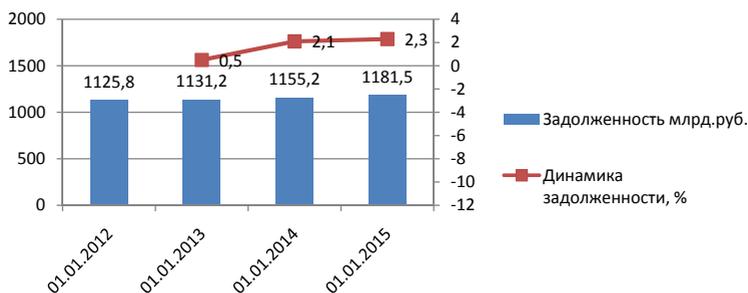


Рисунок 1 – Динамика совокупной задолженности перед бюджетной системой РФ

Высокий уровень задолженности перед бюджетной системой приводит к тому, что государство не может в надлежащих объемах осуществлять финансирование, необходимое для выполнения важнейших функций, связанных с развитием социальной сферы, инвестициями в экономику, обеспечением правопорядка и национальной безопасности страны.

Одной из причин уклонения от уплаты налогов традиционно оказывается слишком высокий уровень налогового бремени, в силу чего бизнес не может нормально функционировать в случае полной и добросовестной уплаты всех налогов. Уровень налоговой нагрузки в РФ характеризуется данными, приведенными в таблице 1. Из приведенных в таблице 1 данных видно, что уровень налоговой нагрузки в России в целом выше, чем в среднем в странах БРИКС. Но при этом необходимо учитывать, что данные различия могут быть частично обусловлены применением разных методик расчета налоговой нагрузки.

Следует также отметить, что в последние годы с позиции налоговых изъятий в России заметно улучшаются условия ведения бизнеса, о чем свидетель-

ствуется индикатор «Налогообложение» в рейтинге ведения бизнеса. По агрегированному значению индикатора «Налогообложение» за 2013 год Российская Федерация заняла 49 место в рейтинге. По данному показателю Российская Федерация опережает среднее значение по странам БРИКС (в среднем – 99 место), странам «Большой двадцатки» (в среднем – 67 место), странам ЕАЭС (в среднем – 64 место), странам ОЭСР (в среднем – 55 место) [2].

В течение последних лет наблюдается значительное распространение фактов уклонения от уплаты налогов, которые ранее имели разовый характер. Масштабы налоговой преступности в России сегодня представляют реальную угрозу экономической безопасности государства. По данным налоговых органов, лишь 17% всех экономических субъектов, функционирующих в России, полностью и в срок рассчитываются по своим налоговым обязательствам, 50% производят платежи время от времени, а 33% вообще не платят налоги. Наиболее распространенным в сфере налоговых правонарушений является сокрытие доходов, от которых во многом зависит размер уплачиваемых налогов. Наибольшее распространение этого вида налогового правонарушения наблюдается по следующим видам операций: с автомобилями (28% от общей суммы начисленного налога по каждой форме), нефтью и нефтепродуктами (26%), цветными металлами (8%), товарами народного потребления (7%), древесиной, денежными средствами и ценными бумагами (по 6%), спиртом и ликероводочными изделиями (3%), электроэнергией (1,5%), сельхозпродукцией (1%) [3].

Таблица 1 – Налоговая нагрузка на экономику в странах БРИКС и Евразийского экономического союза (% налоговых доходов к ВВП) [2]

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	34,62	37,26	37,67	36,62	36,64
Средняя по ЕАЭС (кроме России)	29,32	30,10	30,90	31,21	30,39
Средняя по БРИКС (кроме России)	27,12	27,80	28,56	28,65	28,45

При этом следует понимать, что делая свой бизнес прибыльным путем уклонения от уплаты налогов, недобросовестные налогоплательщики оказывают отрицательное влияние на развитие экономики страны, а это впоследствии приведет к ухудшению условий ведения бизнеса в целом.

Государство, с целью минимизировать правонарушения в рамках налоговой сферы и повысить уровень поступления налогов в бюджет, постоянно занимается модернизацией и укреплением законодательной базы не только в рамках налогового, но и уголовного законодательства.

Примером таких изменений, направленных на борьбу с уклонением от уплаты налогов, служит добавление частей 7, 8 и 9 в статью 144 УПК. До принятия данных частей единственным поводом для возбуждения уголовного дела о налоговых преступлениях считались материалы, поступившие из Федеральной налоговой службы, а результаты оперативно-розыскной деятельности не считались основанием для открытия дела. Теперь же оперативным службам вновь предоставлена возможность полноценно выявлять налоговые преступления и напрямую направлять в следственные органы материалы для возбуждения дел, что, несомненно, окажет положительное влияние на выявление налоговых преступлений. Наиболее эффективная борьба с налоговыми правонару-

шителями возможна лишь в случае объединения сил, т.е. взаимодействия налоговых и правоохранительных органов между собой.

Литература

1. Налоговая аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>.
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183748;fld=134;dst=101276,0;rnd=0.0523209757590436_
3. Налоговая преступность. Экономическая преступность в государственной финансовой системе России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polbu.ru/shadow_economy/ch67_all.html.

УДК 38.03.01

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)

Н.В. Рымина, магистрант

*Научный руководитель – к.э.н., профессор Л.В. Воронова
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: банк, прибыль, ссудная задолженность, заемщик, кредитный портфель АО «Россельхозбанк».

В статье представлен анализ кредитного портфеля АО «Россельхозбанк».

ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF COMMERCIAL BANK CREDIT PORTFOLIO (ON THE EXAMPLE OF JSC "ROSSELKHOZBANK")

N.V. Rymina, Master's degree student

*Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences,
Professor L.V. Voronova
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Key words: bank profits, outstanding loans, the borrower, the loan portfolio, JSC «Russian agricultural Bank».

The article presents an analysis of the loan portfolio of JSC «Russian agricultural Bank».

Основой активных операций коммерческого банка являются операции кредитования. На них приходится более 60% всех активов коммерческих банков. Именно кредитные операции, несмотря на свой высокий риск, являются для банков наиболее привлекательными, так как они составляют главный источник их доходов.

Актуальность данной темы состоит в том, что кредит в настоящее время – это наиболее удобная форма привлечения необходимых заемных денежных средств.

На сегодняшний день состояние банковской системы нашего государства нельзя назвать простым. Причинами этого в основном являются как вопросы становления и формирования банковской системы, так и кризисное состояние экономики. Главная цель банка – это получение прибыли, а кредитные операции, в свою очередь, являются самыми доходными статьями банковского бизнеса.

В целом кредит можно рассматривать как выход во многих финансовых ситуациях, при условии того, что есть постоянный заработок и пара поручителей.

Одним из существенных качеств кредита является то, что он может сочетать качества как товарного, так и банковского кредита, или, другими словами, предоставляться как в товарной, так и в денежной форме [1].

За 2014 год кредитный портфель АО «Россельхозбанк» вырос на 177 млрд. руб. (на 14%) – до 1,552 трлн. руб. Объем кредитов юридическим лицам увеличился на 147 млрд. руб. (на 12%) и составил 1,271 трлн. руб.; объем кредитов физическим лицам возрос до 32 млрд. руб. (на 13%) – до 271 млрд. руб. [4].

Проведем анализ кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» по субъектам кредитования (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Анализ кредитного портфеля по субъектам кредитования

Показатель	Значение				Темп роста, %
	2013 г.		2014 г.		2014 г. к 2013 г.
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
Юридические лица	1021783	81,5	1207423	83,3	118,1
Физические лица	247259	18,5	276688	16,7	111,9
Всего	1269042	100	1484111	100	116,9

В структуре банка наибольшим удельным весом обладают ссуды, которые были выданы юридическим лицам. Их удельный вес в 2014 г. составил 83,30%. Что касается доли кредитов, выданных физическим лицам, то они абсолютно незначительны, наблюдается их снижение с 2013 по 2014 год на 1,8% [4]. Однако, можно заметить, что темп роста выдачи кредитов физическим лицам больше, чем у юридических, и в 2014 году они выросли на 40,7%.

Проведем анализ кредитов и авансов клиентам АО «Россельхозбанк» за 2013-2014 гг. (см. таблицу 2).

По состоянию на 31 декабря 2014 г. совокупная сумма кредитов составляет 1416463 миллиона рублей (31 декабря 2013 г. – 1261046 миллионов рублей). Кредитование продовольственных интервенций представляет собой кредиты, выданные компании, контролируемой Правительством Российской Федерации. По состоянию на 31 декабря 2014 г. совокупная сумма кредитов составляла 10097 миллионов рублей, или 0,71% от общей суммы кредитов и авансов клиентам (31 декабря 2013 г. – совокупная сумма кредитов составляла 10896 миллионов рублей или 0,86% от общей суммы кредитов и авансов клиентам).

Таблица 2 – Кредиты и авансы клиентам

Номер строки	Наименование статьи	2013 г.		2014 г.		Отношение 2014 г. к 2013 г.	
		млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	темп роста, %
	Кредиты и авансы клиентам						
1	Кредиты юридическим лицам	1124901	89,20	1272877	89,86	147976	113,15
1.1	Кредиты корпоративным клиентам	1113110	88,27	1261960	89,09	148850	113,37
1.2	Кредитование продовольственных интервенций	10896	0,86	10097	0,71	-799	92,67
1.3	Договоры покупки и продажи ценных бумаг («обратное репо»)	504	0,04	425	0,03	-79	84,33
1.4	Инвестиции в сельскохозяйственные кооперативы	391	0,03	395	0,03	4	101,02
2	Кредиты физическим лицам	250538	19,87	281065	19,84	30527	112,18
3	<i>Итого кредитов и авансов клиентам (до вычета резерва под обесценение)</i>	1375439	x	1553942	x	178503	112,98
4	За вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	-114393	x	-137479	x	-23086	120,18
5	<i>Итого кредитов и авансов клиентам</i>	1261046	100	1416463	100	155417	112,32

Ниже представлен анализ изменений резерва под обесценение кредитного портфеля (см. таблицу 3).

Таблица 3 – Резерв под обесценение кредитного портфеля

Номер строки	Наименование статьи	2013 г.		2014 г.		Отношение 2014 г. к 2013 г.	
		млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	Темп роста, %
	Резерв под обесценение кредитного портфеля						
	1	2	3	4	5	6	7
1	<i>Резерв под обесценение кредитного портфеля на 1 января</i>	97365	85,11	114393	83,21	17028	117,49
1.1	Кредиты корпоративным клиентам	92257	80,65	108964	79,26	16707	118,11
1.2	Инвестиции в сельскохозяйственные кооперативы	16	0,01	26	0,02	10	162,50
1.3	Кредиты физическим лицам	5092	4,45	5403	3,93	311	106,11
2	<i>Резерв/(восстановление резерва) под обесценение кредитного портфеля в течение года</i>	27007	23,61	55830	40,61	28823	206,72
2.1	Кредиты корпоративным клиентам	26661	23,31	52803	38,41	26142	198,05
2.2	Инвестиции в сельскохозяйственные кооперативы	10	0,01	0	0,00	-10	0,00
2.3	Кредиты физическим лицам	336	0,29	3027	2,20	2691	900,89

Продолжение таблицы 3

	1	2	3	4	5	6	7
3	<i>Восстановление резерва под обесценение кредитного портфеля по кредитам, уступленным в течение года</i>	-2950	-2,58	-26589	-19,34	-23639	901,32
3.1	Кредиты корпоративным клиентам	-2950	-2,58	-25962	-18,88	-23012	880,07
3.2	Инвестиции в сельскохозяйственные кооперативы	0	0,00	0	0,00	0	x
3.3	Кредиты физическим лицам	0	0,00	-627	-0,46	-627	x
4	<i>Кредиты и авансы клиентам, списанные в течение года как безнадежные</i>	-5592	-4,89	-6155	-4,48	-563	110,07
4.1	Кредиты корпоративным клиентам	-5567	-4,87	-6127	-4,46	-560	110,06
4.2	Инвестиции в сельскохозяйственные кооперативы	0	0,00	0	0,00	0	x
4.3	Кредиты физическим лицам	-25	-0,02	-28	-0,02	-3	112,00
5	<i>Восстановление резерва под обесценение кредитного портфеля по кредитам, с учетом признания активов</i>	-990	-0,87	0	0,00	990	0,00
5.1	Кредиты корпоративным клиентам	-990	-0,87	0	x	990	0,00
5.2	Инвестиции в сельскохозяйственные кооперативы	0	0,00	0	x	0	x
5.3	Кредиты физическим лицам	0	0,00	0	x	0	x
6	<i>Выбытие дочерних компаний</i>	-447	-0,39	0	0,00	447	0,00
6.1	Кредиты корпоративным клиентам	-447	-0,39	0	x	447	0,00
6.2	Инвестиции в сельскохозяйственные кооперативы	0	0,00	0	x	0	x
6.3	Кредиты физическим лицам	0	0,00	0	x	0	x
7	<i>Резерв под обесценение кредитного портфеля на 31 декабря</i>	114393	100	137479	100	23086	120,18
7.1	Кредиты корпоративным клиентам	108964	95,25	129678	94,33	20714	119,01
7.2	Инвестиции в сельскохозяйственные кооперативы	26	0,02	26	0,02	0	100,00
7.3	Кредиты физическим лицам	5403	4,72	7775	5,66	2372	143,90

Резерв по классам «Кредитование продовольственных интервенций» и «Договоры обратного Репо» по состоянию на 31 декабря 2014 г. и 31 декабря 2013 г. не был сформирован.

Ниже представлена структура кредитного портфеля по отраслям экономики (таблица 4).

По состоянию на 31 декабря 2014 г. совокупная сумма кредитов физическим лицам, ведущим личные подсобные хозяйства, составляла 281065 миллионов рублей, а на 31 декабря 2013 г. – 250538 миллионов рублей.

Ниже приводится анализ кредитов по кредитному качеству по состоянию на 31 декабря 2013 г. и на 31 декабря 2014 г.

Таблица 4 – Структура кредитного портфеля

Номер строки	Наименование статьи	2013 г.		2014 г.		Отношение 2014 г. к 2013 г.		
		млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
	Структура кредитного портфеля по отраслям экономики							
1	Сельское хозяйство	895288	65	946939	59	51651	105,77	5,77
2	Физические лица	250538	18	281065	18	30527	112,18	12,18
3	Промышленность	63243	6	89838	6	26595	142,05	42,05
4	Торговля	47827	3	62224	4	14397	130,10	30,10
5	Строительство	32298	2	50318	3	18020	155,79	55,79
6	Прочее	86245	6	153558	10	67313	178,05	78,05
7	Итого кредитов и авансов клиентам (до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля)	1375439	100	1553942	100	178503	112,98	12,98

В таблице 5 обобщены результаты анализа качества кредитного портфеля.

Таблица 5 – Результаты анализа качества кредитного портфеля

Номер строки	Наименование статьи	2013 г.		2014 г.		Отношение 2014 г. к 2013 г.		
		млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
	Кредиты и авансы клиентам							
1	Текущие кредиты	1138569	90,29	1203414	84,96	64845	105,70	5,70
2	Просроченные платежи	156967	12,45	191250	13,50	34283	121,84	21,84
3	Текущая часть просроченных кредитов	79903	6,34	159278	11,24	79375	199,34	99,34
4	Резерв под обесценение кредитного портфеля	-114393	-9,07	-137479	-9,71	-23086	120,18	20,18
5	<i>Итого кредитов и авансов клиентам</i>	<i>1261046</i>	<i>100</i>	<i>1416463</i>	<i>100</i>	<i>155417</i>	<i>112,32</i>	<i>12,32</i>

Из данных таблицы можно сделать вывод о том, что просроченные платежи возросли на 21,8%. Так, по итогам 2014 г., общая сумма текущих просроченных кредитов увеличилась на 79375 млн. руб. или на 99%. Удельный вес просроченных платежей в кредитном портфеле АО «Россельхозбанк» в 2013 г. составлял 12,4%, а в 2014 г. увеличился на 1,05% и стал составлять 13,5%. Такие колебания просроченной ссудной задолженности свидетельствуют о недостаточной эффективности управления кредитным портфелем АО «Россельхозбанк». Однако низкий показатель по уровню просроченных ссуд в целом позволяет сделать вывод о том, что банк уделяет повышенное внимание качеству выдаваемых кредитов. Резерв под обесценение кредитного портфеля также увеличился на 20%.

Таким образом, существенное увеличение резервов под обесценение кредитного портфеля свидетельствует о возможном в будущем ухудшении его качества.

К основательным выводам можно отнести то, что объемы потребительского кредитования с каждым годом растут. Это означает, что население обращается в «Россельхозбанк» не только по поводу сельскохозяйственного производства, но и с другими различными потребностями.

К негативным склонностям относится уменьшение кредитного портфеля с 2013 по 2014 год (на 1,8% в 2014 г.). Происходит снижение по всем видам кредитов, выдаваемых физическим лицам. Также наблюдается увеличение просроченной задолженности в кредитном портфеле банка, что негативно сказывается на его качестве. Все негативные явления, выявленные в банке в ходе проведенного анализа, связаны с мировым финансовым кризисом и нестабильной экономической обстановкой в стране.

Предметом внимания на сегодняшний момент в АО «Россельхозбанк» являются следующие объекты: огромная вероятность «рождения» новых конкурентов; длительное время разбора собранных документов (до 5 дней, иногда и больше); короткий список ассортимента банковских услуг и программ, которыми занимается АО «Россельхозбанк»; неэффективная система мотивации.

Для улучшения состояния кредитования в рассматриваемом банке, несмотря на кризисное состояние в нашем государстве, предлагается:

- рост каналов кредитных программ, предлагаемых населению;
- аутсорсинг (привлечение более опытных специалистов для быстрой реализации стратегии банка);
- рост точек АО «Россельхозбанк».

Кредитование физических лиц в АО «Россельхозбанк» активно развивается благодаря своевременному изменению кредитной политики, которая обеспечивает спрос на данный вид банковских услуг.

Литература

1. Бадамшин, Л.Н. Становление рынка кредитования в России, его современное состояние [Текст] / Л.Н. Бадамшин // Банковские услуги. – 2010. – № 11.
2. Шишкин, Н.Т. Эффективность кредитования населения в условиях кризиса [Текст] / Н.Т. Шишкин // Проблемы науки и техники. – Тюмень: ИнФорм, 2012. – С. 122.
3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/.
4. Власов, А.А. Методы минимизации рисков банковского портфеля в условиях неопределенности [Электронный ресурс] / А.А. Власов. – Режим доступа: http://ecsn.ru/files/pdf/201410/201410_87.pdf.
5. Годовой отчет АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rshb.ru/investors/year_report/.
6. Консолидированная финансовая отчетность группы Открытого акционерного общества «Российский Сельскохозяйственный банк» за 2014 год с аудиторским заключением независимого аудитора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rshb.ru/investors/msfo/>.

**ПОЛИТИКА РЕЗЕРВИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ПОТЕРЬ
ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»**

*В.А. Самофалова, магистрант
Научный руководитель – к.э.н. Д.В. Грехов
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: резервы, кредитные потери, активы.

В статье рассмотрена политика резервирования кредитных потерь коммерческого банка.

**POLICY OF RESERVATION OF CREDIT LOSSES
OF PJSC «SBERBANK OF RUSSIA»**

*V.A. Samofalova, Master's degree student
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences D.V. Grekhov
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: allowances, credit losses, assets.

In article the policy of reservation of credit losses of commercial bank is considered.

Классификация активов является базой для определения адекватного уровня резервов под возможные кредитные потери. Вместе с общими резервами, которые обычно считаются капиталом 2-го уровня и не приписываются определенным активам, резервы под возможные потери формируют способность банка переносить убытки. Для определения адекватного размера резервов нужно учитывать кредитную историю, залог и все другие значимые факторы, которые влияют на вероятность погашения кредитов кредитного портфеля. Среди этих факторов – качество кредитных директив и процедур, предыдущий опыт по убыткам, рост кредитного портфеля, качество и тщательность управления в областях кредитования, возврат кредитов и практика взыскания кредитов, изменения в национальной и местной экономической и конкурентной среде. Систематически и постоянно должна производиться оценка стоимости активов в соответствии с поставленными целями. Оценка должна оформляться соответствующими документами.

Политика по резервированию кредитных потерь может устанавливаться сверху или формироваться самим банком, в зависимости от банковской системы. Налоговый подход к резервам также варьируется в зависимости от страны, хотя многие экономисты считают, что для целей налогообложения резервы должны рассматриваться как операционные расходы. Однако налоговый подход не должен мешать разумной политике управления рисками. Хотя есть некоторая польза в индивидуальном анализе возможных потерь, в особенности для

крупных кредитов, более практично назначить определенный уровень резервов по каждой отдельной категории активов.

Во многих странах с нестабильными экономиками органы надзора установили обязательные уровни таких резервов.

Установленный уровень обязательных резервов обычно основывается на определенной статистике. В странах, где юридические процедуры по возврату долгов хорошо развиты, например, в США, исследования показали, что только 10% нестандартных активов в конце концов списываются на убытки. Процент списаний для сомнительных и убыточных активов составляет соответственно 50 и 100%. В развивающихся странах, где юридические процедуры и обычаи по возврату долгов не так эффективны, более реалистичной оценкой резервов для покрытия потенциальных убытков будет 20-25% от нестандартных активов.

Существуют два способа обращения с убыточными активами. Один заключается в содержании активов на балансе до тех пор, пока не будут испробованы все средства их возврата. Данный способ типичен для банковских систем, придерживающихся британской традиции; в таких случаях уровень резервов может быть необычно большим. Второй подход заключается в списании всех активов за счет созданных резервов, т.е. их удаление из бухгалтерской отчетности. Это американская традиция, более консервативная в том смысле, что убыточные активы считаются подлежащими списанию, даже если они могут быть частично возвращены. За счет быстрого списания убыточных активов уровень резервов будет более низким по отношению к текущему кредитному портфелю. Анализируя резервы, созданные банком, можно точно определить, активно ли банк списывает свои убытки или резервирует их. Выбор того или иного подхода часто зависит от налоговой политики государства в отношении резервов.

Таблица 1 – Рекомендуемые уровни резервов

Классификация	Рекомендуемые резервы	Квалификация
Стандартные	1-2%	(Капитал 2-го уровня) Общие резервы, если раскрыты
Наблюдаемые	5-10%	Специальные резервы
Ниже стандарта	10-30%	Специальные резервы
Сомнительные	50-75%	Специальные резервы
Убыточные	100%	Специальные резервы

Расчет уровня необходимых резервов под возможные кредитные потери всегда до некоторой степени субъективен. Однако решения должны приниматься в соответствии с установленными процедурами и политикой.

Чтобы определить достаточность общих резервов под потери, нужно подвергнуть анализу следующие факторы.

- Существующая политика банка по резервированию и методология, используемая для ее выполнения. В частности, нужно рассмотреть, какая стоимость приписывается залугу и насколько возможна его юридическая/операционная принудительная реализация.

- Процедуры определения рисков (т. е. классификация активов) и процесс пересмотра, включая время, выделенное на пересмотр.

- Любые другие факторы, которые могут привести к убыткам, связанным с портфелем банка, и которые отличаются от уже известных. Это могут быть

изменения экономических и коммерческих условий банка или его клиентов, внешние факторы или изменения процедур банка с момента последнего пересмотра.

- Тенденции за продолжительный период времени, чтобы выявить, не увеличивается ли объем просроченных кредитов и что на это влияет.

- Адекватность текущей политики и экстраполяция (на основе рассмотренных кредитов) дополнительных резервов, необходимых для доведения общих резервов банка до уровня, соответствующего Международным стандартам бухгалтерского учета (IAS).

Таблица 2 – Финансовые результаты резервов, млрд. руб. [11]

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Резервы на возможные потери	26,3	26,7	21,3	31	37
Резервы на возможные потери по ссудам клиентов	591,9	630,8	605,6	591,7	810,4
Обязательные резервы	50,5	99,3	122,5	112,2	142,7

Операционный доход до создания резервов, заработанный Банком в 2014 году, составил 1 319 млрд. руб. против 1 026 млрд. руб. по итогам 2013 года. Операционный доход до создания резервов, заработанный Банком в 2013 году, составил 1 026 млрд. руб. против 874 млрд. руб. по итогам 2012 года.

Операционный доход до создания резервов, заработанный Банком в 2012 году, составил 873,9 млрд. руб. против 732,5 млрд. руб. по итогам 2011 года.

В 2014 году расходы Банка на формирование резерва составили 290,8 млрд. руб., в том числе по ссудам 279,6 млрд. руб. Это существенно превышает показатель за 2013 год.

Таблица 3 – Отчет о финансовых результатах, млрд. руб. [11]

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Изменение резервов	-86,8	11,2	-1,9	-56,7	-290,8
Операционные расходы	-318,7	-334,8	-397,3	-466,7	-598,7
Прибыль до налогообложения	242,2	408,9	474,7	502,8	429,2
Прибыль после налогообложения	173,9	310,4	346,1	377,6	311,2

Рост расходов на резервы по ссудам обусловлен следующими факторами:

- увеличением кредитного портфеля, что потребовало создания резервов по новым выдачам в рамках действующих подходов по резервированию;

- снижением курса рубля, что потребовало создания резервов по валютным кредитам без ухудшения качества по ним;

- общим для рынка ухудшением качества кредитного портфеля как корпоративных, так и розничных клиентов на фоне текущей макроэкономической ситуации;

- разовым созданием резервов по нескольким относительно крупным заемщикам;

- созданием резервов по украинским заемщикам в связи со сложной ситуацией на Украине.

Большой объем расходов на резервы стал основной причиной снижения прибыли Банка в 2014 году. Прибыль до налогообложения снизилась по сравнению с 2013 годом на 14,6% и составила 429,2 млрд. руб. Прибыль после налогообложения снизилась на 17,6% до 311,2 млрд. руб.

Таблица 4 – Основные показатели Группы ПАО «Сбербанк» [11]

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Основные показатели отчета о прибылях и убытках, млрд. руб.					
Операционные доходы до резервов	649,80	736,30	920,80	1103,80	1300,7
Отчисления в резерв под обесценение кредитного портфеля	-153,80	1,20	-21,50	-133,50	-361,40
Чистая прибыль	181,60	315,90	347,90	362,00	290,30
Основные показатели баланса, млрд. руб.					
Кредитный портфель до вычета резервов на его обесценение	6205,00	8417,00	11179,00	13544,00	18626,00
Резерв под обесценение кредитного портфеля	-702,50	-662,00	-565,00	-610,00	-870,00
Активы	8628,53	10835,00	15097,40	18210,00	25201,00
Основные качественные показатели, %					
Доля резерва под обесценение кредитного портфеля в кредитном портфеле, %	11,30	7,90	5,10	4,50	4,70
Отношение резерва под обесценение кредитного портфеля к неработающим кредитам	1,60	1,60	1,61	1,50	1,45

Чистая прибыль Группы за 2014 год составила 290,3 млрд. руб. (или 13,45 рублей на обыкновенную акцию) по сравнению с чистой прибылью за 2013 год в размере 362,0 млрд. руб. (или 16,78 рублей на обыкновенную акцию). Операционные доходы Группы до создания резервов под обесценение долговых финансовых активов составили 1 300,7 млрд. руб., показав рост в 18,8% по сравнению с 2013 годом (1 094,8 млрд. руб.). Операционные расходы увеличились на 12,1% по сравнению с 2013 годом, что медленнее темпов роста операционных доходов до создания резерва под обесценение кредитного портфеля. В результате, отношение операционных расходов к операционным доходам улучшилось до 43,4% по сравнению с 46,1% за 2013 год.

Чистая прибыль Группы за 2013 год составила 362,0 млрд. руб. (или 16,78 рублей на обыкновенную акцию), что на 4,1% больше чистой прибыли за 2012 год в размере 347,9 млрд. руб. (или 16,03 рублей на обыкновенную акцию). Операционные доходы Группы до создания резервов под обесценение кредитного портфеля составили 1 103,8 млрд. руб., показав рост в 19,9% по сравнению с 2012 годом (920,8 млрд. руб.). Операционные расходы увеличились на 14,0% по сравнению с 2012 годом, что медленнее темпов роста операционных доходов до создания резерва под обесценение кредитного портфеля. В результате, отношение операционных расходов к операционным доходам улучшилось до 46,6% по сравнению с 49,0% за 2012 год.

Чистая прибыль Группы составила 347,9 млрд. руб. (или 16,03 рубля на обыкновенную акцию), что на 10,1% больше прибыли за 2011 год в размере 315,9 млрд. руб. (или 14,59 рубля на обыкновенную акцию). Операционные доходы Группы до создания резервов под обесценение кредитного портфеля составили 920,8 млрд. руб., показав рост в 25,1% по сравнению с 2011 годом (736,3 млрд. руб.). Отношение операционных расходов к операционным доходам остаётся на приемлемом для Группы уровне – 49,0% по сравнению с 46,4% за 2011 год.

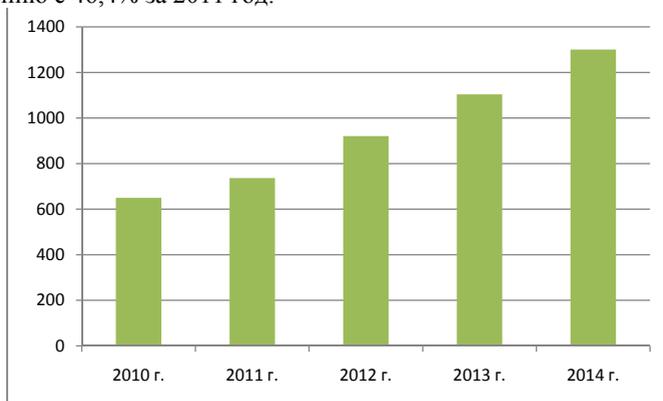


Рисунок 1 – Операционные доходы до создания резервов, млрд. руб. [11]

Чистая прибыль Группы за 2011 год составила 315,9 млрд. руб., что на 74,0% превышает прибыль за 2010 год в размере 181,6 млрд. руб. Доходы Группы в 2011 году росли главным образом за счет основной банковской деятельности: чистый процентный доход и чистый комиссионный доход составили за 2011 год 94,5 % всего операционного дохода до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля.

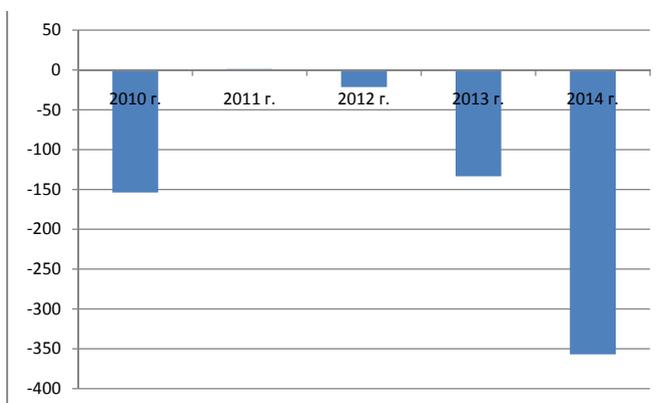


Рисунок 2 – Отчисления в резерв под обесценение кредитного портфеля и стоимость риска, млрд. руб. [11]

За анализируемый период 2010–2014 гг. операционные доходы до создания резервов увеличились в 2 раза.

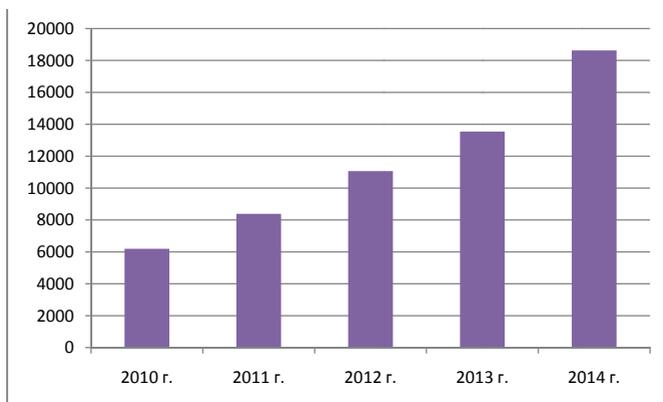


Рисунок 3 – Кредитный портфель (до вычета резерва под обесценение), млрд. руб. [11]

За анализируемый период 2010–2014 гг. кредитный портфель (до вычета под обесценение) увеличился в 2,9 раза.

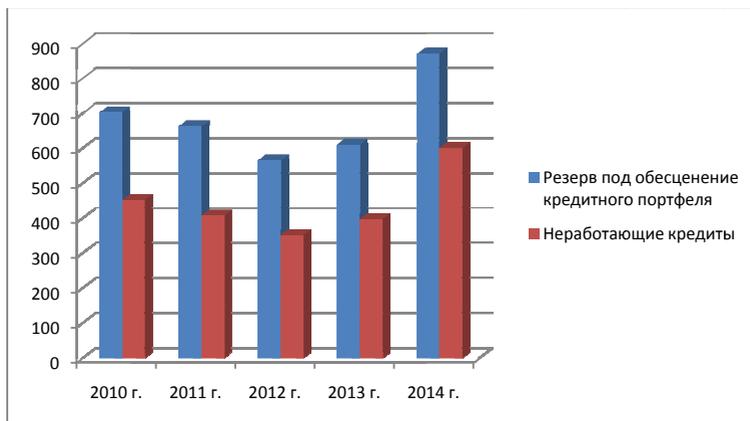


Рисунок 4 – Неработающие кредиты и резерв под обесценение кредитного портфеля, млрд. руб. [11]

В 2014 году происходит увеличение резерва под обесценение кредитного портфеля, также возрастает доля неработающих кредитов.

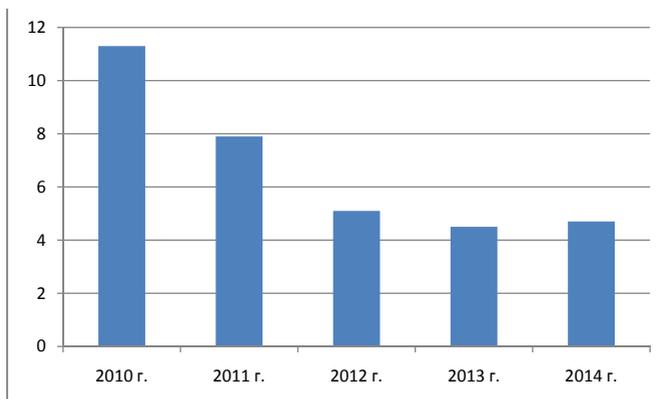


Рисунок 5 – Отношение резерва под обесценение кредитов к кредитному портфелю, % [11]

За анализируемый период 2010–2014 гг. происходит уменьшение отношения резерва под обесценение кредитов к кредитному портфелю.

Несмотря на существенное ухудшение макроэкономических показателей в 2014 году Группе Сбербанка удалось показать достойные финансовые результаты. Чистая прибыль по МСФО составила 290,3 млрд. руб., снизившись по отношению к уровню 2013 года из-за резкого роста стоимости ресурсов в декабре 2014 и увеличения отчислений в резервы. Группе удалось обеспечить рентабельность собственных средств на достаточно высоком уровне – 14,8% и рентабельность активов на уровне 1,4%. По показателю рентабельности активов Группа входит в десятку лидеров стран Центральной и Восточной Европы и стран БРИКС.

Следуя консервативному подходу к созданию резервов на возможные потери по ссудам, Группа направила в 2014 году на отчисления в резерв под обесценение кредитного портфеля 357,0 млрд. руб.

Под стоимостью риска понимается отношение расходов на создание резервов к среднему за период объему портфеля кредитов и авансов клиентам до вычета резервов под обесценение кредитного портфеля. Стоимость риска составила 2,3%. Рост стоимости риска был обусловлен необходимостью досоздания резервов по валютным кредитам из-за снижения курса рубля, а также общим для рынка ухудшением качества кредитного портфеля как корпоративных, так и розничных клиентов на фоне замедления экономики, разовым созданием резервов по нескольким относительно крупным заемщикам и созданием резервов по украинским заемщикам в связи со сложной ситуацией на Украине.

При этом кредитный портфель Группы вырос в части кредитов корпоративным клиентам на 40,7% и на 29,3% в части розничных клиентов. Банк продолжил работу по повышению операционной эффективности и сокращению расходов, благодаря которой удалось добиться существенного сокращения отношения расходов к операционному доходу до 43,4%.

Литература

1. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О потребительском кредите (займе)».
2. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О кредитных историях».
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 13.07.2015) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.10.2015).
4. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 05.10.2015) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
5. Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках».
6. Указание Банка России от 15.04.2015 № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (вместе с «Требованиями к организации процедур управления отдельными видами рисков») (Зарегистрировано в Минюсте России 26.05.2015 № 37388).
7. ЦБ РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
8. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>.
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
10. «Эксперт РА» – рейтинговое агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://raexpert.ru>.
11. ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/person>.

УДК 336.717:004

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ БАНКА

О.В.Томилец, магистр

***Научный руководитель – ассистент М.В. Бесчастная
(НУБиП Украина, Киев, Украина)***

Современная банковская деятельность является одной из наиболее благоприятных сфер для внедрения новейших информационных технологий. Достаточно большое количество операций и задач, возникающих в процессе работы банка, поддаются автоматизации. Быстрая обработка потоков информации является одним из главных факторов, влияющих на принятие управленческих решений и на эффективность банковской деятельности в целом. Кроме того, банки имеют достаточные финансовые возможности для внедрения современной техники. Поэтому дистанционное банковское обслуживание является перспективным и актуальным направлением, которое требует дополнительного изучения и дальнейшего внедрения.

В Украине законодательно закреплено, что Интернет-банкинг (система «клиент – Интернет – банк») является элементом дистанционного банковского обслуживания. Понятие дистанционного банковского обслуживания рассматривается в п. 11.1. Постановления НБУ от 21.01.2004 г. № 22 «Об утверждении Инструкции о безналичных расчетах в Украине в национальной валюте»: сис-

темы дистанционного банковского обслуживания позволяют осуществлять оперативное ведение клиентом своих счетов в банке и обмен технологической информацией, определенной в договоре между банком и клиентом. Дистанционное обслуживание счета клиент может осуществлять с помощью систем «клиент – банк», «клиент – Интернет – банк», «телефонный банкинг» и другие.

Предоставлять услуги Интернет-банкинга могут не только банки, но и специализированные компании. К основным возможностям Интернет-банкинга относятся:

- обмен валют;
- открытие депозитных счетов;
- продажа страховок и паев инвестиционных фондов;
- заказ платежной карты;
- просмотр остатков по счетам;
- оплата коммунальных платежей;
- получение выписок о движении средств по счетам;
- консультации специалистов банка в режиме on-line;
- SMS и e-mail уведомления об операциях по счетам;
- денежные переводы;
- внутрибанковские платежи на счета физических и юридических лиц;
- межбанковские платежи в национальной валюте по Украине.

Главный «плюс» Интернет-банкинга – это возможность контролировать счета из любой точки мира. Главное условие – доступ в Интернет. Второе важное качество – скорость и удобство. Появляется возможность экономии времени и средств из-за отсутствия необходимости посещать отделения банков, стоять в очередях и т. д.

Также преимуществом услуги является защищенность операций. Отечественные банки в основном используют три вида защиты: с помощью электронно-цифровой подписи (аналог собственноручной подписи на бумаге, который зашифрован числовым кодом и не может быть подделан), разовых паролей (для них обычно требуется специальный генератор) и SMS-подтверждений, которые близки по принципу действия к удостоверению разовыми паролями.

В свою очередь к недостаткам дистанционного обслуживания клиентов банков через Интернет относятся:

- проблема обеспечения безопасности совершения операций. По данным исследований, несмотря на все меры защиты, каждая пятая операция, выполняемая клиентами в онлайн-режиме, по-прежнему остается уязвимой для мошенников. Технология фишинга (англ. Phishing) заключается в рассылке текстовых сообщений как бы от имени финансовых институтов с просьбой подтвердить пароль или отправить PIN-код, которые затем используются в преступных целях;

- хакеры могут перехватывать данные с клавиатуры при наборе или перенаправлять пользователей на подставные сайты, очень похожие на настоящие банковские;

- стоимость услуги минимальна, но некоторые банки взимают регулярно абонплату;

- некоторые функции сервиса часто требуют хороших навыков работы на компьютере;

- для услуг Интернет-банкинга тоже существует такое понятие, как операционный день (проведение операций все же ограничено во времени).

Сегодня невозможно представить функционирование банковских учреждений без использования современных информационных технологий и, в частности, глобальных компьютерных сетей, в том числе и Интернета. С внедрением Интернет-банкинга, банки могут значительно увеличить клиентскую базу и снизить затраты на персонал и сеть филиалов.

В таблице 1 приведен перечень услуг Интернет-банкинга в Украине.

Таблица 1 – Услуги Интернет-банкинга в Украине

Название банка	Система Интернет-банкинга в Украине	Возможности
ПриватБанк	Приват24	- просмотр выписок по счетам; - оформление депозита; - обмен валюты; - любые виды платежей; - пополнение мобильного телефона; - дополнительные услуги по платежным картам.
Укрэксимбанк	Финансовый портал	- просмотр выписок по счетам; - любые виды платежей.
Укрсиббанк	Управление счетом (в рамках предложения All inclusive)	- просмотр выписок по счетам; - любые виды платежей.
Укрсоцбанк	Интернт-банкинг	- просмотр выписок по счетам; - оформление депозита; - обмен валют; - любые виды платежей
Проминвестбанк	PIB-ONLINE	- просмотр выписок по счетам; - обмен валют
Альфа-банк	My Alfa-Bank	- просмотр выписок по счетам; - оформление депозита; - обмен валют; - любые виды платежей
ОТП Банк	ОТП direk	- просмотр выписок по счетам; - оформление депозита; - обмен валют; - любые виды платежей

Использование Интернет-банкинга в Украине имеет определенные проблемы, основными из которых являются: незначительное пользование Интернет-банкингом, обеспечение безопасной работы в системе, возможность задержки платежей, сбои в работе системы, отсутствие необходимой нормативной базы и невозможность осуществить налогообложения через Интернет.

Литература

1. Міндрова, З.М. Проблеми та перспективи розвитку дистанційного банкінгу в Україні [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/iglpdp/2004_29/287_Mindrowa_LG_29.pdf.
2. Костоґриз, В.Г. Дистанційне обслуговування як перспективна складова системи дистрибуції банківських продуктів [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1101/11kvgdoj.pdf>.

3. Тысячникова, Н.А. Риски Интернет-бан-кинга: принципы и организация надзора / Н.А Тысячникова // Банковское дело. – 2010. – № 10 (292). – С. 79-83.
4. Чуб, О.О. Розвиток інтернет-банкінгу в глобальному середовищі [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2009_1/26.3.07.pdf.

УДК 336.6

**МОНИТОРИНГ РИСКА ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)**

*О.Н. Шамо́ня, магистрант
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)
Научный руководитель – к.э.н., доцент С.И. Чиркун
(Территориальный орган Федеральной службы государственной
статистики по Ярославской области, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: мониторинг, риск, ликвидность, устойчивость.

В статье рассмотрен мониторинг риска ликвидности коммерческого банка.

**MONITORING OF LIQUIDITY RISK OF COMMERCIAL BANK
(ON THE EXAMPLE OF PJSC «SBERBANK OF RUSSIA»)**

*O.N. Shamonya, Master's degree student
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)
Scientific supervisor – Candidate of Economic Sciences,
Docent S.I. Chirkun
(Territorial authority of Federal State Statistics Service in the Yaroslavl region,
Yaroslavl, Russia)*

Keywords: monitoring, risk, liquidity, stability.

In article monitoring of liquidity risk of commercial bank is considered.

Банковский сектор, являясь частью финансовой системы, деятельность которой связана с рыночными условиями хозяйствования, неизбежно подвергается риску. Располагая информацией о возможном риске банковского сектора, органы власти могут разработать предупредительные мероприятия, направленные на создание конкурентной банковской системы, способной к эффективно-му распределению кредитных ресурсов и обладающей высоким запасом финансовой устойчивости, который исключал бы возможность системного банковского кризиса.

В настоящее время устойчивость развития и функционирования банковской системы становится одной из главных ее характеристик. Устойчивая банковская система в долгосрочном плане может выполнить возложенные на ее задачи, с одной стороны, а с другой – служить определенной гарантией общей

стабильности экономики. Кризисные явления на мировых и отечественных финансовых рынках подтвердили необходимость совершенствования системы риск в банковской сфере.

Актуальность развития институтов мониторинга банковских рисков обусловлена тем, что различные сферы экономики, такие как банковская система и реальный сектор, взаимодействуют друг с другом. Это иногда ведет к распространению негативных явлений из других сфер на банковскую систему. Поэтому важно, чтобы подходы к мониторингу и прогнозированию рисков были скоординированы с учетом внешних факторов и направлены на снижение вероятности негативных последствий.

Мониторинг риска – это процесс регулярного анализа показателей риска применительно к его видам и принятия решений, направленных на минимизацию риска при сохранении необходимого уровня прибыльности.

Риск ликвидности – это риск, обусловленный тем, что банк может иметь недостаточную или излишнюю ликвидность, в связи с чем необходимо дать оценку состояния качества управления ликвидностью.

Цель управления риском ликвидности – обеспечение способности банка безусловно и своевременно выполнять все свои обязательства перед клиентами и контрагентами при соблюдении регулятивных требований Банка России в сфере управления риском ликвидности как в условиях нормального ведения бизнеса, так и в кризисных ситуациях. Ключевым документом, на основании которого происходит оценка, контроль и управление риском ликвидности, является «Политика ПАО «Сбербанк России» по управлению риском ликвидности». Для обеспечения устойчивости банковской системы Центральный банк РФ устанавливает ряд экономических нормативов, т.е. определенных коэффициентов с заданным уровнем.

Рассмотрим собственные средства (капитал) и обязательные нормативы деятельности ПАО «Сбербанк России» по состоянию на 1 января 2011–2015 гг. (с учетом СПОД), (таблица 1) [2].

Из представленной таблицы видно, что собственные средства постоянно растут. Нормативы находятся на достаточном уровне для покрытия своих обязательств. Можно сделать вывод о ликвидности показателей ПАО «Сбербанка России», что говорит о платежеспособности банка.

На 1 января 2015 года Сбербанк с запасом соблюдает предельные значения обязательных нормативов ликвидности, установленные Банком России. За год Банк улучшил значения показателей мгновенной и текущей ликвидности. Рост норматива Н4 связан с переоценкой портфеля долгосрочной ссудной задолженности клиентов в связи с ростом курсов основных валют, а также увеличением портфеля в реальном выражении во второй половине 2014 года. С 1 января 2015 года в силу вступили изменения методологии расчета обязательных нормативов ликвидности (в соответствии с Указанием Банка России от 16.12.2014 № 3490-У «О внесении изменений в инструкцию Банка России», от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков»), в результате которых наблюдается значительное улучшение всех нормативов ликвидности Сбербанка (Н2, Н3, Н4) [2].

Таблица 1 – Собственные средства (капитал) и обязательные нормативы деятельности Сбербанка России по состоянию на 1 января 2011–2015 гг. (с учетом СПОД)

Показатели	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Собственные средства (капитал), млн. руб.	1 241 875,8	1 515 779,8	1 679 091,1	1 987 747,8	2 277 942,4
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка – Н1 (min 10%)	17,72	15,04	12,64	12,87	11,50
Норматив мгновенной ликвидности банка – Н2 (min 15%)	80,56	50,82	61,43	53,55	74,46
Норматив текущей ликвидности банка – Н3 (min 50%)	103,01	72,90	74,26	58,51	66,52
Норматив долгосрочной ликвидности банка – Н4 (max 120%)	78,04	87,28	99,82	102,50	111,56
Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков – Н6 (max 25%)	17,9	17,33	16,71	17,27	19,51
Максимальный размер крупных кредитных рисков – Н7 (max 800%)	79,98	125,29	141,13	128,81	210,55
Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) – Н9.1 (max 50%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Совокупная величина риска по инсайдерам банка – Н10.1 (max 3%)	0,9	0,93	1,04	1,07	1,02
Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц – Н12 (max 25%)	0,14	0,65	0,79	0,93	9,60

Рассмотрим динамику изменения нормативов деятельности ПАО «Сбербанк России» (рисунок 1).

Значения нормативов на 1 марта 2016 года составляют:

Н1.1 – 7,2% (минимальное значение, установленное Банком России, – 4,5%);

Н1.2 – 7,2% (минимальное значение, установленное Банком России, – 6,0%);

Н1.0 – 11,1% (минимальное значение, установленное Банком России, – 8,0%) [3].

Н1 (Н1.0) – норматив достаточности капитала равен отношению собственных средств (капитала) кредитной организации к ее активам с учетом риска. Минимальное значение установлено Банком России на уровне 8% (до 1 января 2016 года – 10%).

Н2 – норматив мгновенной ликвидности. Характеризует способность банка отвечать по своим обязательствам до востребования. Минимальное значение установлено Банком России на уровне 15%.

Н3 – норматив текущей ликвидности. Характеризует способность банка отвечать по своим текущим обязательствам (исполняемым в срок до 30 дней от отчетной даты). Минимальное значение установлено Банком России на уровне 50%.

Н4 – норматив долгосрочной ликвидности. Ограничивает долгосрочные активы банка. Максимально допустимое значение установлено Банком России на уровне 120% [4].

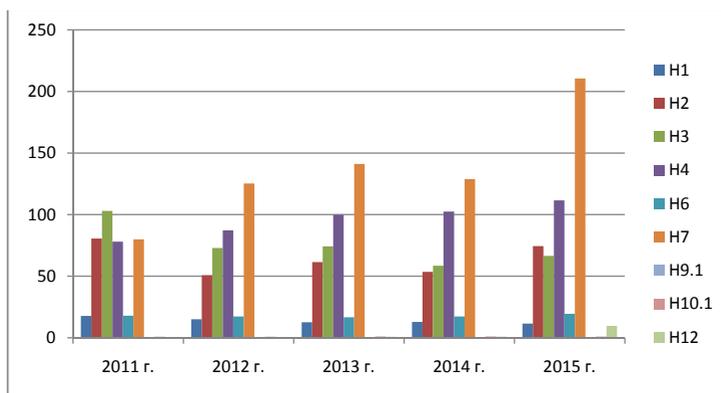


Рисунок 1 – Динамика изменения обязательных нормативов
ПАО «Сбербанк России»

Рассмотрим обязательные нормативы ликвидности с 1 сентября 2015 по 1 февраля 2016.

Можно сделать вывод, что за отчетный период норматив достаточности капитала (Н1) вырос на 0,00%, капитала по РСБУ недостаточно. Показатель мгновенной ликвидности (Н2) вырос на 0,00%, высоколиквидных активов недостаточно. Значение норматива текущей ликвидности (Н3) выросло на 0,00%, состояние текущей ликвидности неудовлетворительное. Значение норматива долгосрочной ликвидности (Н4) выросло на 0,00%, вложений в долгосрочные активы существенно меньше, чем допустимо.

За последние 6 месяцев нет информации о нарушении банком обязательных нормативов [4].

Ключевые факты февраля 2016 года:

- доходы от основной деятельности демонстрируют высокие темпы роста: чистый процентный доход увеличился на 73%, чистый комиссионный доход – на 28% относительно февраля прошлого года;

- приток средств клиентов в феврале полностью компенсировал сезонный отток в январе. Суммарный прирост средств клиентов с начала года превысил 100 млрд. руб.;

– прибыль до уплаты налога на прибыль за февраль составила 35,6 млрд. руб. против 14,5 млрд. руб. в феврале прошлого года;

– чистая прибыль в феврале составила 31,5 млрд. руб. против 7,5 млрд. руб. в феврале прошлого года.

– совокупный финансовый результат в феврале составил 52,6 млрд. руб.

За январь-февраль 2016 года чистый процентный доход банка составил 169,2 млрд. руб., что на 70% больше, чем в январе-феврале прошлого года:

– процентные доходы увеличились на 7,9% в основном за счет роста объема работающих активов;

– процентные расходы сократились на 21,1% за счет снижения уровня процентных ставок на рынке и замещения госфинансирования средствами клиентов;

– чистый комиссионный доход увеличился на 35,9% до 40,8 млрд. руб. Основными драйверами роста стали операции с банковскими картами и эквайринг, расчетно-кассовое обслуживание, а также банковское страхование, комиссии по которому в прошлом году были низкими из-за снижения спроса на кредиты.

Чистый доход от валютной переоценки и торговых операций на финансовых рынках составил 5,1 млрд. руб. против 17,7 млрд. руб. за январь-февраль 2015 года.

Такая динамика обусловлена двумя факторами:

– особенностями отражения операций СВОП в РПБУ по балансовым и забалансовым сторонам сделки;

– особенностями отражения операции перевода долга украинских заемщиков в еврооблигации Украины; при этом совокупное влияние данной операции на финансовый результат банка незначительно.

Операционные расходы увеличились на 0,5%, что значительно ниже темпа роста операционных доходов до резервов (38,7%). Банк продолжает строго контролировать операционные расходы.

Расходы на совокупные резервы составили 85,3 млрд. руб. против 70,1 млрд. руб. за январь-февраль 2015 года. Банк продолжает формировать резервы на возможные потери в целях покрытия существующих кредитных рисков, опираясь на требования Банка России. Созданные на балансе резервы превышают просроченную задолженность в 1,7 раза.

Прибыль до уплаты налога на прибыль составила 67,0 млрд. руб. против 24,5 млрд. руб. в январе-феврале 2015 года. Чистая прибыль составила 59,8 млрд. руб. против 11,3 млрд. руб.

Совокупный финансовый результат по итогам января-февраля составил 78,7 млрд. руб. Данный показатель помимо чистой прибыли включает доходы от переоценки ценных бумаг для продажи и удерживаемых до погашения.

Активы в феврале 2016 года сократились на 0,3% в основном за счет снижения кредитного портфеля юридических лиц.

В феврале банк предоставил корпоративным клиентам кредиты на сумму около 440 млрд. руб. Остаток кредитного портфеля за февраль сократился на 202 млрд. руб. или на 1,6% за счет погашения кредитов клиентами. Объем портфеля на 1 марта 2016 года составил 12,7 трлн. руб.

Частным клиентам в феврале выдано порядка 115 млрд. руб. Кредитный портфель за февраль увеличился на 14 млрд. руб. или на 0,3% и на 1 марта 2016 года составил 4,1 трлн. руб. В структуре портфеля продолжает увеличиваться доля жилищных кредитов, которая на 1 марта достигла 54,4% (на 1 января 2016 года 53,8%).

Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле клиентов в феврале увеличилась на 0,4 п.п. до 3,7% в основном за счет корпоративных клиентов. Уровень просроченной задолженности в Сбербанке остается существенно ниже, чем в среднем по банковской системе (7,0% на 1 февраля 2016 года).

Объем вложений в ценные бумаги в феврале увеличился на 15 млрд. руб. или на 0,6%. Остаток портфеля на 1 марта 2016 года составил 2,35 трлн. руб.

Средства физических лиц в феврале увеличились на 149 млрд. руб. или на 1,4% и составили 10,7 трлн. руб. Рост произошел за счет рублевых средств.

Средства юридических лиц в феврале увеличились на 98 млрд. руб. или на 1,4% и превысили 7,0 трлн. руб.

Величины базового и основного капиталов банка совпадают в силу отсутствия источников добавочного капитала и по оперативным данным на 1 марта 2016 года составляют 1 748 млрд. руб. Величина общего капитала на эту же дату составляет 2 726 млрд. руб.

В феврале основные изменения в общий капитал внесли заработанная прибыль и переоценка ценных бумаг. В результате общий капитал за февраль увеличился на 44 млрд. руб.

Активы, взвешенные с учетом риска, снизились за февраль на 94 млрд. руб. за счет сокращения портфеля кредитов юридическим лицам [3].

Мониторинг риска ликвидности ПАО «Сбербанк России» показал, что обязательные нормативы находятся на достаточном уровне для покрытия своих обязательств, и с запасом соблюдаются предельные значения Банка России, даже несмотря на то, что за последние 6 месяцев обязательные не изменились ни на %.

Мониторинг обладает не только возможностью оперативно получать текущую информацию о рисках, но и позволяет выявлять рыночные тенденции и закономерности, а также делать выводы о перспективах развития банковского сектора. В ближайшие годы российскому банковскому сектору необходимо преодолеть последствия мирового финансового кризиса и выйти на траекторию устойчивого роста. В связи с этим возникающие в процессе функционирования коммерческого банка финансовые трудности и повышенные риски необходимо обнаруживать на самой ранней стадии. Это говорит о том, что постоянно увеличивающиеся информационные потоки современного общества и глобализация экономики постепенно выводят на первый план проблему информационной обеспеченности, т. е. насколько результаты мониторинга рисков можно быстро и эффективно использовать для реагирования на изменение ситуации, просчитывания различных вариантов развития событий и принятия необходимых мер воздействия для повышения устойчивости, надежности и стабильности банка. Таким образом, необходимость проведения мониторинга банковских рисков обусловлена особой ролью банковской системы в экономике, а также рядом важных внутренних и внешних факторов, определяющих необходимость проведения мониторинга.

Литература

1. Инструкция Банка России от 01.10.97 № 1 «О порядке регулирования деятельности банков».
2. Инструкция Центрального Банка Российской Федерации «Об обязательных нормативах банков» от 16.01.2004 г. № 110-и.
3. ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>.
4. Финансовый анализ ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://www.kuap.ru/banks/1481/analysis/>.

Секция «История»

Направление подготовки «Агрехимия и агропочвоведение»

УДК 93/94

«Т-34» – ЛУЧШИЙ СОВЕТСКИЙ СРЕДНИЙ ТАНК ВРЕМЕН ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

*С.А. Целовальникова, студентка
Научный руководитель – к.и.н. М.С. Кищенко
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: Великая Отечественная Война, средний танк.

Дана характеристика среднему танку «Т-34», его положительным качествам и недостаткам, дана оценка роли танка в годы войны, приведены сведения о советских танковых асах, сражавшихся на этом танке.

«T-34» – THE BEST SOVIET MEDIUM TANK THE GREAT PATRIOTIC WAR

*S.A. Tselovalnikova, student
Scientific supervisor – Candidate of Historical Sciences M.S. Kishchenkov
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Key word: the Great Patriotic War, medium tank.

The characteristics of an average tank «T-34», its positive qualities and shortcomings, the estimation of the role of the tank in the war years, presents data on the Soviet tank aces who fought in this tank.

В годы Второй мировой войны нашими конструкторами было создано немало знаменитых и даже легендарных образцов оружия. Но, Великую Отечественную невозможно представить без танка «Т-34». Он оказался в боевых частях накануне немецкого вторжения.

22 июня 1941 года предрассветное небо озарили выстрелы шести тысяч немецких орудий, обрушившихся на советские войска шквал огня. Это был страшный момент в истории. Схватились две крупнейшие армии мира. Ни одна

битва в истории человечества не идет в сравнение с этой. Фашистская армия действовала безжалостно и методично. Ее стальные танковые клинья пробивали слой за слоем оборону наших войск с ужасающей легкостью. Однако и в эти страшные дни немцы столкнулись с неожиданной для них опасностью, полное значение которой оценить тогда смогли немногие. Этой угрозой оказался новейший советский танк «Т-34», о существовании которого немецкий генштаб даже не догадывался.

В воспоминаниях немецких военачальников упоминание танка «Т-34» встречается уже при описании событий 1941 года. Так, командир 2-й немецкой танковой группы Г. Гудериан писал о превосходстве советских танков «Т-34» над немецкими танками летом 1941 года в боях под Минском [3]. Боевые столкновения с советским танком описаны и в мемуарах других немецких военачальников.

Перечислим основные характеристики данного танка. Его боевая масса: 28,5 тонн; экипаж: 4 чел.; вооружение: 76,2 мм пушка (Ф-34); два пулемета ДТ; мощность двигателя (В-2) – 480 л.с [1].

Танк был разработан конструкторским бюро танкового отдела Харьковского завода № 183 под руководством М. И. Кошкина. Успешность проекта была предопределена применением новейшего высокоэкономичного дизель-мотора авиационного типа В-2. Благодаря ему средний танк «Т-34» унаследовал от легкого танка БТ необычайно высокую удельную мощность, обеспечившую в течение всей Великой Отечественной войны абсолютное превосходство танка «Т-34» в тактических характеристиках. Очень важным оказался высокий модернизационный потенциал бронемашин. Основными центрами производства танка стали заводы Урала и Сибири, где с 1942 по 1945 год было развернуто его крупномасштабное производство. Ведущим заводом по модифицированию «Т-34» был Уральский танковый завод № 183.

Танки бросались в бой без точных данных разведки. Их не применяли массировано, а порой вообще без поддержки пехоты. Кроме того, остро не хватало необходимых снарядов.

В первых боях отмечались недостатки и у самого танка: стрелки-радисты на первых «34-ках» получили обидное прозвище «пассажиров» (радиостанции в начале войны были редкостью, а из пулемета толком прицелиться было невозможно). Вот и приходилось стрелкам-радистам работать в основном помощником механика-водителя: дело в том, что передачи в 4-х скоростной коробке ранних «Т-34» включались с великим трудом, и лучше это было делать вдвоем.

Другими недостатками были: теснота боевого отделения, неудачное расположение боекомплекта и плохая оптика. Но, большой плюс: просто феноменальная ремонтпригодность танка в полевых условиях. Узлы и агрегаты «тридцатьчетверки» являлись съёмными, их демонтаж и замена осуществлялась очень быстро, что позволяло в краткие сроки вернуть выведенный из строя танк в бой, в то время как немецкие танки починить в полевых условиях было крайне тяжело, их приходилось отправлять в глубокий тыл для ремонта в заводских условиях.

«Т-34» славился из-за своей проходимости. Принято считать, что из-за своих гусениц, но сама по себе ширина гусеницы мало что значит. Форма «грунтозацепов» и «вафельных» траков на танках, производимых в 1941 г., бы-

ла очень удачной. К тому же более высокий крутящий момент дизельных двигателей, по сравнению с двигателями немецких танков, обеспечивал хорошую проходимость по грязи и снегу. Именно здесь прославились советские танковые асы Д. Лаврененко и И. Любушкин, подбившие, соответственно, 19 и 9 немецких танков [2].

Об этих боях оставил воспоминания немецкий младший офицер танкист: «Когда у противника танк лучше – это страшно. Русские танки такие быстрые, на близком расстоянии они успевают взмахнуть на холм или проскочить болото раньше, чем ты успеваешь развернуть башню. Когда они попадают в наши танки, раздается затяжной взрыв, а затем ревуший гул вспыхнувшего бензина. Гул, слава богу, был такой звонкий, что мы не слышим вопли экипажа» [4].

В 1943 г. «тридцатьчетверка» радикально изменилась. Это был уже другой танк. В нем появилась командирская башенка, и командир танка уже мог обозревать окрестности в смотровые щели. Большая часть машин стала укомплектоваться радиостанциями. Вскоре улучшилась и качество советской брони.

«Тридцатьчетверка» безотказно служила советским танкистам. Танк стал наиболее удачным средним танком Второй мировой войны. Немецкие офицеры и солдаты признавали, что советский танк был наиболее удачным представителем из своего класса бронемашин. Несмотря на наличие ряда недостатков, несомненные достоинства сделали «Т-34» одним из наиболее популярных танков периода войны, что нашло свое отражение и в массовой культуре.

Литература

1. Барятинский, М.Б. Т-34 в бою [Текст] / М.Б. Барятинский – М.: Яуза, Эксмо, 2008. – 348 с.
2. Барятинский, М.Б. Советские танковые асы [Текст] / М.Б. Барятинский. – М.: Яуза, Эксмо, 2008. – 352 с.
3. Гудериан, Г. Воспоминания солдата [Текст] / Г. Гудериан. – Смоленск: Русич, 1998. – 257 с.
4. Т-34: путь к Победе: Воспоминания танкостроителей и танкистов [Текст]. – Харьков: Прапор, 1985. – 235 с.

Направление подготовки «Реклама и ССО»

УДК 947

ПОТОМКИ НИКОЛАЯ АЛЕКСАНДРОВИЧА БЕСТУЖЕВА

М.А. Молчанова, студентка

Научный руководитель – д.и.н., профессор Л.А. Зайцева

(ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА, Улан-Удэ, Россия)

Ключевые слова: Бестужев, декабристы, потомки, Старцевы, Гомбоев.

Статья содержит материалы о декабристе Николае Александровиче Бестужеве и о его потомках.

OFFSPRING NIKOLAI ALEXANDROVICH BESTUZHEV

M.A. Molchanova, student

*Scientific supervisor – Doctor of Historical Sciences, Professor L.A. Zaitseva
(FSBEI HE Buryat SAA named by V.R. Filippov, Ulan-Ude, Russia)*

Keywords: Bestuzhev, the Decembrists, descendants Startseva, Gomboev.

This article contains material about the Decembrists Nikolai Alexandrovich Bestuzhev.

Деятели декабризма отличал энциклопедический интерес к науке, литературе, искусствам. О широте кругозора декабристов свидетельствует все их наследие – книги, статьи, письма, мемуары и большой массив еще не опубликованных архивных материалов.

Методика

Используя описательный, повествовательный методы, сопоставляя воспоминания современников, была подготовлена данная статья.

Николай Бестужев, литератор и живописец, увлекался многими отраслями знаний.

Николай после ссылки в Сибирь прожил остаток своей жизни в Селенгинске, в наших родных краях, именно поэтому я подготовила и проанализировала материалы о династии Бестужевых и их потомках. Ведь благодаря потомкам Бестужева их род продолжается и память будет вечна.

Результаты

Старшим братом в семье Бестужевых был Николай. Он окончил Морской кадетский корпус, в который поступил в 1802 году в возрасте 11 лет. Николай служил во флоте, участвовал в морских походах в Голландию и Францию, в 1824 году совершил плавание в Гибралтар на фрегате «Проворный» [1, с. 150].

В 1822 году Николай приступил к написанию истории русского флота. В 1825 году его назначили директором Адмиралтейского музея, за что друзья дали ему прозвище «Мумия». Николай, как и его брат Александр, 14 декабря 1825 года вывел на Сенатскую площадь солдат, за что его осудили и сослали в Сибирь, сначала в Читинский острог, а затем в Петровский Завод. Именно Николай Бестужев был автором тех самых известных акварельных портретов декабристов, которые донесли до нас память о прошедших днях и знаменитых людях.

Начиная с 1839 года Николай вместе с младшим братом Михаилом находился в городе Селенгинске Иркутской губернии, куда его определили на поселение. В 1845 году, испросив высочайшего дозволения, мать декабристов Прасковья Михайловна вместе с дочерьми Еленой, Марией и Ольгой отправилась к сыновьям в Сибирь, но по пути получила отказ от императора Николая I. Это подкосило ее силы, и в 1846 году она скончалась в доме своего сына Павла. Однако сестры Николая и Михаила все же добрались до Селенгинска и остались там жить, с такими же ограничениями, как и жены осужденных декабристов.

Братья были изобретателями по призванию. Они собрали новую двучоклу «бестужевку», или «сидейку», так ее называли в Забайкалье. Николай разработал новую конструкцию хронометра и ружейного замка (это было в 1850-х годах, когда началась Крымская война), к тому же создал «бестужевскую печь» [1, с. 210].

Вместе с товарищем, декабристом Константином Торсоном, Николай Бестужев выращивал в этом суровом краю арбузы! Проводил астрономические, сейсмические, метеорологические наблюдения, исследовал Гусиноозерское месторождение каменного угля, собирал археологические и этнографические сведения о крае, бурятские сказки и песни. Именно он открыл знаменитые петроглифы Селенги – реки в Монголии и России, впадающей в озеро Байкал.

Николай Бестужев состоял в гражданском (то есть невенчанном) браке с местной уроженкой, буряткой Душой Сабилаевой.

Она родила Николаю двоих детей: сына Алексея и дочь Екатерину. Алексей стал крупным сибирским промышленником и купцом. А Екатерина вышла замуж за младшего брата хамбо-ламы Н.И. Гомбоева, который принял христианство и переехал жить в Китай. Екатерина, родившаяся около 1840 года, прожила долгую жизнь и умерла в Харбине около 1930 года [2, с. 212].

Сам Николай Бестужев скончался в 1855 году и был похоронен на кладбище Селенгинска. Его дети остались на попечении крестного отца, селенгинского купца Дмитрия Старцева. И Алексей, и Екатерина носили фамилию Старцевы.

Алексей Дмитриевич Старцев (1838-1900) – купец первой гильдии, промышленник, коммерции советник. Незаконнорождённый сын декабриста Николая Александровича Бестужева. Хорошо знал бурятский, монгольский, китайский и несколько европейских языков. Был членом французского муниципального совета Тяньцзиня. За успешную организацию и участие в китайско-французских переговорах был награжден орденом Почетного легиона 5-й степени. В те же годы он помогал русским дипломатам: был переводчиком во время переговоров между Ладыженским и Ли Хунчжаном во время выработки Тяньцзиньского договора. Собрал коллекцию предметов буддийского культа и библиотеку рукописей и книг по востоковедению, которые погибли в Тяньцзине во время «боксерского» восстания 1900 года. В конце XIX века переехал на российский Дальний Восток. В июне 1891 года получил разрешение приобрести у казны 1000 десятин земли острова Путятин в заливе Петра Великого (остальная часть острова – в долгосрочной аренде). Основал будущий посёлок Путятин. В 1892 году купил пароход «Чайка», который выполнял грузопассажирские рейсы на линии Владивосток – Путятин. На острове построил кирпичный (в 1894 году) и фарфоровый (в 1895 году) заводы, развел племенное стадо крупного рогатого скота, стадо пятнистых оленей, открыл конный завод. С 1897 года занялся шелководством, с 1899 года – пчеловодством. В центре Владивостока, на улице Светланской, построил 4-хэтажный дом. Старцев был одним из инициаторов создания и членом правления Русско-Китайского банка. В 1894 году Алексей Дмитриевич пожертвовал свой двухэтажный каменный дом в городе Кяхта для размещения в нем Кяхтинского краеведческого музея, существовавшего при Троицкосавско-Кяхтинском отделении Императорского Русского Географического Общества. После официального открытия отделения и музея

Старцев был избран почетным членом Восточно-Сибирского отдела Императорского Русского Географического Общества, собирал исторические документы и материалы о Забайкалье. Финансировал деятельность Общества изучения Амурского края, в котором стал пожизненным членом, жертвовал на строительство зданий музеев во Владивостоке и Хабаровске. Умер и похоронен на острове Путятина. После смерти отца старший сын Николай уехал в Сербию. Дочери – Елизавета и Евдокия выехали в центральную Россию. Сыновья Николай, Дмитрий и Александр совместно создали торговый дом «Наследники А. Д. Старцева». После революции все предприятия Старцевых были национализированы, а братья Дмитрий и Александр лишены гражданских прав и высланы из Владивостока. В 1937 году были арестованы и расстреляны 13 и 14 октября [2, с. 301].

У Николая Бестужевы было трое внуков со стороны дочери Екатерины: Владимир, Георгий и Николай. Владимир (1886-1907) – учился на филологическом факультете Санкт-Петербургского университета. Оказавшись под влиянием социалистических идей, принял участие в событиях 1905 г. и после ареста был приговорен к смертной казни. Хлопоты Екатерины Дмитриевны результата не дали и в 1907 г. Владимира казнили. Георгий (1881-1959) – после учебы в иркутской гимназии окончил школу переводчиков в Урге. Переводчик с китайского, маньчжурского и монгольского языков, работал на КВЖД. Умер в Китае. Николай (1879-1919) – после окончания восточного отделения Санкт-Петербургского университета жил и работал в Китае. В 1918 году с женой и двумя сыновьями Николаем и Владимиром приехал на родину матери в Селенгинск. В условиях начавшейся Гражданской войны и обострения земельных и межнациональных противоречий Н.Н. Гомбоев был избран в Селенгинский аймачный комитет общественной безопасности. В 1919 г. во время одной из многочисленных поездок по району он простудился, серьезно заболел и скончался. Похоронен в Селенгинске. После смерти Николая Николаевича, его вдова с детьми переехали в Харбин [3, с. 10-11].

Владимир Николаевич Гомбоев, внук Н.И. Гомбоева и правнук декабриста Н.А. Бестужева, с 1922 г. учился в гимназии в Харбине, но в 1926 г. перешел в Техническое железнодорожное училище при Политехническом институте. С 1929 г. по 1945 г. работал техническим специалистом на автоматических телефонных станциях. В 1945 г. после прихода в Харбин советских войск В.Н. Гомбоев был задержан органами Смерш Приморского военного округа и вывезен в г. Ворошилов (Уссурийск). Обвинялся в антисоветской деятельности и участии в Национально-трудовом союзе нового поколения (НТСНП). После освобождения из лагеря в 1958 г. был рукоположен в диаконы. Служил в Петропавловском лагере в Томске. Умер в Новосибирске в 1977 г. [3, с. 23].

Реабилитирован 11 октября 1994 г. прокуратурой Красноярского края. Имя В. Н. Гомбоева внесено в банк данных репрессированных священнослужителей русской православной церкви [3, с. 41].

Выводы

Посвятив свою жизнь борьбе за новую Россию, декабристы вместе с тем вписали славные страницы в историю русской культуры. Не было ни одной области духовной жизни, в которую поколение декабристов не внесло бы свой вклад.

Литература

1. Воспоминания Бестужевых. – М.–СПб.: Наука, 2005. – 364 с.
2. Гессен, А. Во глубине сибирских руд [Текст] / А. Гессен. – М.: Дет. изд, 1963. – 353 с.
3. Знаменитые династии России. – М.: Еженедельное издание, 2014. – Выпуск № 41. – 49 с.

УДК 947(571.54)

**НИКОЛАЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ
И МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ БЕСТУЖЕВЫ**

*К.А. Кикачеишвили, студентка
Научный руководитель – д.и.н., профессор Л.А. Зайцева
(ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА, Улан-Удэ, Россия)*

Ключевые слова: декабристы, Бестужевы, ссылка.

Работа содержит материалы о декабристах Николае Александровиче и Михаиле Александровиче Бестужевых, их жизни в период ссылки в Бурятии.

**NIKOLAI ALEXANDROVICH
AND MIKHAIL ALEXANDROVICH BESTUZHEV**

*К.К. Kikacheishvili, student
Scientific supervisor – Doctor of Historical Sciences, Professor L.A. Zaitseva
(FSBEI HE Buryat SAA named by V.R. Filippov, Ulan-Ude, Russia)*

Key word: the Decembrists, Bestuzhev, link.

The work contains material about the Decembrists Nichay Alexandrovich and Mikhail Alexandrovich Bestuzhev and their life in the reference period.

14 декабря 1825 года давно стал историческим символом. Не случайно в декабристском движении принимали активное участие самые лучшие представители российского общества первой четверти XIX века.

Ярким свидетельством этого является семья Бестужевых. В семье Прасковьи Ивановны и Александра Тимофеевича Бестужевых родились и были воспитаны Александр, Николай, Михаил, Павел, Петр! В характере братьев Бестужевых отразилось историческое время. Деятельность, смелость, верность долгу, талант отличали Бестужевых. Даровитые и образованные братья Бестужевы и на месте ссылки и заточения сумели стать дельными и полезными людьми для края.

Методика

В своей работе я расскажу о двух братьях – Николае и Михаиле, которые почти тридцать лет провели в Сибири, используя метод повествования.

Результаты

Николай Александрович Бестужев – капитан-лейтенант 8-го флотского экипажа, историограф флота, писатель, критик, изобретатель, художник. Родился 13(24) апреля 1791 года в Санкт-Петербурге [1; 301].

Михаил Александрович Бестужев-штабс-капитан лейб-гвардии Московского полка, писатель. Родился 22 сентября (4 октября) 1800 года в Санкт-Петербурге. На десятом году он потерял отца, которого ему заменил его старший брат 19-летний Николай. В 12 лет Михаил Александрович определен в Морской кадетский корпус и через 5 лет окончил его с чином мичмана [2].

В 1814 году Николай перевелся на службу в Кронштадт, где и оставался около 9 лет. В Кронштадте он близко сошелся с К.П. Торсоном, будущим декабристом. 14 декабря 1825 года на Сенатской площади он был в числе главных бунтовщиков. Он вывел на Сенатскую площадь Гвардейский экипаж.

В 1824 году Михаил принят в Северное общество К.П. Торсоном. Вывел на Сенатскую площадь 3-ю роту Московского полка. Арестован 14 декабря 1825 года на Сенатской площади.

Братья были осуждены по 2 разряду. 10 июля 1826 года приговорены в каторжные работы вечно. 7 августа 1826 года Михаил и Николай доставлены в Шлиссельбург. 22 августа 1826 года срок каторги сокращен до 20 лет. Отправлены в Сибирь 28 сентября 1827 года. Прибыли в Читинский острог 13 декабря 1827 года. Переведены в Петровский завод в сентябре 1830 года. 8 ноября 1832 года срок каторги был сокращен до 15 лет, а 14 декабря 1835 года – до 13 лет. К зиме 1826/27 года декабристов начали небольшими группами отправлять из крепостей навстречу неизвестности, навстречу каторжной судьбе. За длительные годы сибирского изгнания старший из братьев, Николай Бестужев, прибавил к своей известности как литератора, историка российского флота другие почетные титулы. Отбыв 13 каторжных лет в Чите и Петровске, братья Н.А. и М.А. Бестужевы были поселены в Селенгинске 1 сентября 1839 года [3]. Там их ждал К.П. Торсон, однокашник Николая Бестужева по морскому корпусу и до конца дней любимый друг. Н. Бестужев занял достойное место в ряду ученых-естествоиспытателей и инженеров-изобретателей. Он изучал природу Забайкалья, пустынные берега Гусиного озера. Бестужев первый точно и подробно описал историю озера, горные породы вокруг него, местную фауну и флору, а также создал этнографический очерк о бурятах. Бестужев в тюрьме задумал портретную галерею участников декабрьского восстания. За годы пребывания на каторге ему удалось выполнить акварельные портреты не только всех товарищей по заключению, но и их жен, добровольно отправившихся в Сибирь, портреты коренных жителей Селенгинска, Кяхты, Иркутска, виды городов. Николай Бестужев разработал новую конструкцию высокоточного хронометра оригинальной системы, секрет которой унес в могилу. Также проводил метеорологические, астрономические наблюдения; выращивал табак и арбузы; проводил исследования по этнографии и археологии; собрал бурятские песни и сказки; открыл петроглифы на берегах Селенги. Братья изобрели маленькие, но удобные для гористых забайкальских степей двуколки-сидейки и наладили их производство (эти повозки существуют в Сибири и в наши дни, их называют «бестужевки»), учили местных бурят сеять хлеб, обучали их грамоте и навыкам различных ремесел [2;4]. Николай Бестужев умер 15 мая 1855 года в Селенгин-

ске, похоронен на Посадском кладбище на берегу Селенги рядом с К. Торсоном и его матерью. У Бестужевых были в Селенгинске часовая, ювелирная и оптическая мастерские. Братья чинили брошки, очки, браслеты. В Забайкалье встречались кольца, выкованные Бестужевыми из оков декабристов. В 1991 году Постановлением Верховного Совета Бурятской АССР Государственному русскому драматическому театру в республике Бурятия было присвоено имя Николая Александровича Бестужева [1; 315].

Михаил Бестужев за долгую жизнь свою в Сибири перепробовал все ремесла и занятия, а также учил детей ссыльных. Также составил свою азбуку по новому принципу, в дальнейшем эта тюремная азбука широко распространилась по застенкам России, была усовершенствована и применялась несколькими поколениями политзаключенных. Обладая изобретательным умом, он всюду, куда ни попадал, являлся полезным новатором и был отличным хозяином. В 1867 г. Михаил Бестужев переселился в Москву, где и оставался до самой смерти. Похоронен на Ваганьковском кладбище [6].

Выводы

В истории всякой страны есть незабываемые памятные даты. Проходят годы, меняются поколения, новые и новые люди выходят на историческую арену, меняется быт, уклад, общественное мировоззрение, но остается память о тех событиях, без которых нет подлинной истории, без которых немислимо национальное самосознание.

Тридцать лет провели декабристы в Сибири, и каждый из дней их пребывания на каторге и на поселении был днем борьбы, днем работы; они утверждали в сознании людей идеалы справедливости, их высокая образованность, приносящая пользу окружающим людям, их высокая нравственность, их пристрастие к искусствам, которым обучали они сибиряков, их нововведения в сельском хозяйстве, их научные изыскания не потеряли ценности и до наших дней.

Литература

1. История Бурятии [Текст]. В 3-х томах. Т. 2. – Улан-Удэ: БНЦ СО РАН, 2011. – 264 с.
2. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru> (дата обращения: 1.02.2016).
3. Исторические источники и счет лет в истории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://antiquehistory.ru> (дата обращения: 1.03.2016).
4. Издательство «Союз писателей» [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://soyuz-pisatelei.ru> (дата обращения: 7.02.2016).
5. Слово [Электронный ресурс]: образовательный портал. – Режим доступа: <http://www.portal-slovo.ru> (дата обращения: 5.06.2016).
6. История России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://historykratko.com> (дата обращения: 5.03.2016).

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Секция «Макро- и микроэкономика»

Направление подготовки «Экономика»

Бойцова А.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Обоснование инвестиционной стратегии роста экономического потенциала ЗАО «Племзавод Ярославка» Ярославского муниципального района Ярославской области.....	3
Жуков И.М. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Оценка финансовой устойчивости ЗАО «Агрофирма «Пахма» Ярославского муниципального района Ярославской области.....	7
Захарычева С.Е. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Оценка эффективности использования капитала в ОАО «Некрасовский машиностроительный завод» Ярославской области.....	10
Медведева Е.А. (ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского», Ярославль, Россия) Молодёжная безработица как одна из проблем Ярославского региона.....	14
Помазов Р.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Методологические аспекты оценки тяжести налогового бремени для сельскохозяйственных предприятий.....	18
Федькина А.В. (ФГБОУ ВО «ГАУ Северного Зауралья», Тюмень, Россия) Расчет эффективности производства молока на примере ОАО «Нива» Сорокинского района.....	23

Направление подготовки «Аграрная экономика»

Заварин М.С. (ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва, Россия) Особенности оценки конкурентоспособности хлебобулочной продукции.....	25
Скотников И.А. (ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва, Россия) Возможность импортозамещения на территории РФ в условиях ВТО.....	29

Направление подготовки

«Экономика и управление народным хозяйством»

Курбиева И.Ю. (ГГТУ им. П.О. Сухого, Гомель, Беларусь) Подходы к управлению производительностью труда в белорусской экономике..	33
--	----

Секция «Учет, анализ и аудит»

Направление подготовки 38.03.02 «Экономика»

Голубович Я.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Заработная плата: налоговые новации.....	37
---	----

Дзыгун А.А. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Экономическое значение понятия «доход».....	41
Жоров С.С. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Проблемы организации учета операций с денежными средствами и пути их совершенствования.....	44
Кайданович А.О., Барабаш О.Г. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Особенности учета затрат и их классификации в сельскохозяйственных предприятиях.....	48
Корнева А.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Анализ финансовой устойчивости и деловой активности (на примере ОАО «Любимхлеб»).....	51
Маливская О.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Подходы к толкованию понятия «производственные запасы» как объекта бухгалтерского учета.....	58
Переклита Ю.И. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Реформирование системы социального страхования и изменения в начислении ЕСВ.....	62
Приходько А.И. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Особенности формирования учетной политики в Украине.....	66
Приходько О.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Проблемы и перспективы развития организации и ведения учета субъектов малого предпринимательства в Украине.....	69
Силенко К.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Учетно-аналитическое обеспечение управления денежными средствами.....	73
Томишинец В.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Актуальные вопросы управления дебиторской задолженностью.....	77
Турко О.О. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Организационно-методические вопросы учета дебиторской задолженности в системе управления предприятием.....	81
Федорова Н.С. (ФГБОУ ВО ГАУ Северного Зауралья, Тюмень, Россия) Учет и порядок удержаний из заработной платы работников ПИИ ОАО «Газтурбосервис».....	84

Секция «Менеджмент»

Направление подготовки «Менеджмент»

Бойсан С.П. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Применение механизма государственно-частного партнерства в сельском хозяйстве.....	87
Большакова П.А. (ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, Иваново, Россия) Методика оценки качества жизни населения.....	90
Вивчар В.Л. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Роль информационно-консультационного обеспечения при применении восстановительных и нетрадиционных источников энергии в АПК.....	94
Влаева О.П. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Управление издержками производства.....	100
Голишевская В.П. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Использование маркетингового подхода в управлении предприятиями.....	102

Гуцаленко А.С. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Управленческие решения в консалтинге.....	105
Демченко З.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Продовольственная безопасность Украины.....	109
Дубовицкая А.Н. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Зеленый туризм как одно из направлений развития предпринимательства в сельской местности.....	112
Дубовцева А.Р., Петухова В.А. (ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, Пермь, Россия) Правовые аспекты государственного управления развитием малого предпринимательства Пермского края.....	117
Журба Е.Р. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Управление организационной структурой предприятия.....	121
Зайченко А.Н. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Управление инновационной стратегией развития предприятия.....	123
Иванова Е.С. (ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, Иваново, Россия) Прогнозирование производственно-экономических показателей развития молочного скотоводства на основе моделей временных рядов...	125
Калашникова А.П. (ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА, Улан-Удэ, Россия) Стратегическое управление человеческими ресурсами на предприятии ОАО «Агротопродстрой»	129
Кондратьева Е. А. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Аграрный консалтинг и его роль в развитии сельского туризма в Украине.....	133
Кривошаева А.И., Собянина В.Ю. (ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, Пермь, Россия) Основные проблемы становления правового государства в России.....	137
Кудрявцева И.С. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Совершенствование организации кормовой базы для крупного рогатого скота.....	140
Лазарищак О.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Роль коммуникаций в деятельности предприятия.....	143
Медушовская Я.Я. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Теоретические аспекты управления стратегическим развитием организации	146
Мельник А.С. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Организационные особенности информационно-консультационного обеспечения сельского хозяйства.....	148
Мельникова Т.А. (ГГТУ им. П.О. Сухого, Гомель, Беларусь) Современные формы привлечения персонала и повышение его эффективности в организации.....	152
Мирончук Д.П. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Информационное консультирование сельскохозяйственных товаропроизводителей Украины.....	156
Мовчан А.С. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Оптимизация управления производством зерновых	161
Николаенко М.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Роль информационно-консультационных служб в занятости населения в сельской местности.....	163

Олифер А.Н. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Управление собственным капиталом на предприятии.....	166
Пилипенко А.П. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Управление инвестиционной деятельностью предприятия.....	167
Поддубний Ю.Ю. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Пути совершенствования управления предприятием в современных условиях хозяйствования.....	169
Полинина В.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Мотивация деятельности персонала и пути её повышения.....	174
Сафоник А.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Информационно-консультационное обеспечение развития малого предпринимательства в Украине.....	179
Смирнова Я.С. (ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, Иваново, Россия) Управление развитием социальной инфраструктуры сельских территорий.....	184
Сорока Н.В. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Управление производственной деятельностью предприятия.....	187
Токмакова М.П. (ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА, Улан-Удэ, Россия) Управление креативной деятельностью на примере ЦКР «Апгрейд»..	191
Фенчева О.В. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Управление развитием отрасли картофелеводства в ОАО «Племзавод имени Дзержинского» Ярославского муниципального района Ярославской области.....	195
Чумак Е.И. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Организация информационно-консультационного обеспечения распространения инноваций в растениеводстве.....	202
Чумак И.И. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Особенности маркетинговой деятельности консалтинговых компаний.....	206
Шестак Е.С. (ФГБОУ ВО Ивановская ГСХА, Иваново, Россия) Анализ факторов возникновения дисбаланса на региональном рынке труда.....	209
Щёголева А.А. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Опыт шведских компаний по управлению качеством продукции..	213
Яковина Ю.А. (НУБиП Украины, Киев, Украина) Организация управления сельскохозяйственными предприятиями.....	216

Направление подготовки «Сервис»

Бабанская К.Б. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Формирование эко-фермерства в России как причина экологизации сельского хозяйства.....	218
Бунина К.А. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Туристский потенциал лечебно-оздоровительного туризма в регионе КМВ.....	221
Ильясов Д.Р. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Анализ развития индустрии туризма Российской Федерации.....	224
Шахрамьян И.Д. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Развитие экологического туризма в России.....	228

Направление подготовки
«Государственное и муниципальное управление»

Ильков В.В. (Орловский филиал РАНХиГС, Орел, Россия) Управление войсками при обеспечении режима военного положения	232
Марусич К.А. (Орловский филиал РАНХиГС, Орел, Россия) Законодательное обеспечение доступности жилья военнослужащих	235
Севрюков А.А. (Орловский филиал РАНХиГС, Орел, Россия) Система противодействия коррупции в Министерстве обороны РФ.....	239
Шишов А.С. (Орловский филиал РАНХиГС, Орел, Россия) Подготовка кадров как фактор развития предприятий военно-промышленного комплекса РФ.....	242
Фенева И.А. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Роль антикризисного управления в социально-экономической жизни общества.....	245
Фенева И.А. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Задачи муниципальных органов управления городом в решении проблем безопасности жизнедеятельности	248
Фенева И.А. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Система регионального управления и ее влияние на развитие Ставропольского края.....	251

Направление подготовки «Бизнес-информатика»

Герасимова А.С. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Информационные технологии в маркетинге.....	254
Гурова Д.Г. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Инновационный маркетинг.....	256
Кудряшова В.К. (ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, Ставрополь, Россия) Применение стимулирующего маркетинга для активизации спроса на рынке ресторанных услуг в Ставропольском крае.....	259

Направление подготовки «Сервис и туризм»

Глухова И.А., Новикова Д.С. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского (НИУ), Нижний Новгород, Россия) Особенности управления бизнес-процессами на разных этапах жизненного цикла предприятия.....	262
--	-----

Секция «Финансы и кредит»

Направление подготовки «Экономика»

Васильева Е.А. (ЯФ ФГБОУ ВО Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Ярославль, Россия) Анализ корпоративного кредитного портфеля коммерческого банка (на примере ПАО «Промсвязьбанк»)	266
Вашурина М.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Теоретические аспекты инвестиционной деятельности коммерческих банков.....	269

Веденеева С.С. (ЯФ МФЮА, Ярославль, Россия) Исторические аспекты становления налоговой системы России.....	273
Виноградова Н.А. (Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Ярославль, Россия) Управление личными финансами в условиях кризиса.....	277
Дьякова А.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Организация кредитования физических лиц в коммерческом банке (на примере АО «Россельхозбанк»)	279
Енаки В.В. (ЯФ МФЮА, Ярославль, Россия) «Налоговые каникулы» для малого бизнеса: за и против.....	281
Ионов А.С. (Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Ярославль, Россия) Тенденции ипотечного кредитования (на примере ПАО «Сбербанк России»).	286
Милькова С.С. (ЯФ МФЮА, Ярославль, Россия) Налоговое бремя и экономическая безопасность государства.....	289
Рымина Н.В. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Анализ динамики и структуры кредитного портфеля коммерческого банка (на примере АО «Россельхозбанк»)	292
Самофалова В.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Политика резервирования кредитных потерь ПАО «Сбербанк России»	298
Томилец О.В. (НУБиП Украина, Киев, Украина) Дистанционное обслуживание клиентов банка.....	305
Шамоня О.М. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Мониторинг риска ликвидности коммерческого банка (на примере ПАО «Сбербанк России»)	308

Секция «История»

Направление подготовки «Агрехимия и агропочвоведение»

Целовальникова С.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) «Т-34» – лучший советский средний танк времен Великой Отечественной Войны.....	314
--	-----

Направление подготовки «Реклама и ССО»

Молчанова М.А. (ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА, Улан-Удэ, Россия) Потомки Николая Александровича Бестужева.....	316
Кикачеишвили К.А. (ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА, Улан-Удэ, Россия) Николай Александрович и Михаил Александрович Бестужевы....	320

Научное издание

**Сборник научных трудов
по материалам XXXIX Международной научно-практической
студенческой конференции**

«НИРС – первая ступень в науку»

Часть II

16–17 марта 2016 г.

Начальник редакционно-издательского отдела Е.А. Богословская
Технический редактор Е.И. Кудрявцева
Художественный редактор Т.Н. Волкова
Редактор Е.А. Богословская

Подписано в печать 02.09.2016 г.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать ризографическая.
Усл. печ. л. 20,6. Тираж 500 экз. Заказ № 44.

Издательство ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА.
150042, г. Ярославль, Тутаевское шоссе, 58.

Отпечатано в типографии
ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА.
150042, г. Ярославль, Тутаевское шоссе, 58.

ISBN 978-5-98914-164-7



9 785989 141647