МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Адыгейский государственный университет»

Экономический факультет

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

по материалам

*III Международной научно-практической конференции
(Майкоп, 27 мая 2016 года)*

doi: 10.18411/elit-022

**Майкоп
ЭЛИТ
2016**

УДК 33(063)
ББК 65л0
Э40

Публикуется по решению научно-методической комиссии
экономического факультета
Адыгейского государственного университета

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Ермоленко А.А. доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента (г. Краснодар);
Хуажева А.Ш. доктор экономических наук,
профессор кафедры учета и финансирования
ФГБОУ ВО «Адыгейского государственного университета»
(г. Майкоп).

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР:

Тамов А.А. доктор экономических наук, профессор,
декан экономического факультета
ФГБОУ ВО «Адыгейского государственного университета»
(г. Майкоп).

Члены редакционной коллегии: д.п.н., проф. *Шелехова Л.В.*; доц. *Тхагапсо Р.А.*;
к.э.н., доц. *Силина Т.А.*, *Бабалян Э.Б.*

Э40 Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции / под науч. редакцией профессора А.А. Тамова – Электрон. дан. (7,73 Мб) – Майкоп: ЭлИТ, 2016. – 1 электрон. опт. диск (CD-R).

ISBN 978-5-9907745-7-5. doi: 10.18411/elit-022

В сборник вошли результаты актуальных научных исследований ученых, докторантов, преподавателей, аспирантов и студентов по материалам Международной заочной научно-практической конференции «Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы» (27 мая 2016 г., Адыгейский государственный университет, Майкоп).

Сборник предназначен для преподавателей и студентов экономических специальностей. Может использоваться в учебном процессе, в том числе при подготовке аспирантов, магистров и бакалавров в целях углубленного рассмотрения соответствующих проблем.

Сборник доступен в сети Интернет <http://dx.doi.org/10.18411/elit-022>.

**УДК 33(063)
ББК 65л0**

Сборник научных трудов подготовлен по материалам, представленным в электронном виде, сохраняет авторскую редакцию, всю ответственность за содержание несут авторы.

ISBN 978-5-9907745-7-5

9 785990 774575

© ФГБОУ ВО "АГУ", 2016
© Коллектив авторов, 2016
© Оформление электронного издания ООО "ЭлИТ", 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ.....6

<i>Григорьева Я.О. Основные проблемы и пути их преодоления при выходе на внешнеэкономический рынок</i>	<i>6</i>
<i>Деревянко О.Ф., Хатков М.А. Факторы повышения конкурентоспособности производства гидроманипуляторов для лесного хозяйства</i>	<i>13</i>
<i>Ковалева М.К. Сфера туристических услуг как драйвер развития современной экономики.....</i>	<i>19</i>
<i>Коджаманян С.М. Роль и место услуг культурного профиля в системе муниципальных услуг</i>	<i>23</i>
<i>Лапина Ю.А. Основные тенденции развития российского рынка пива.....</i>	<i>27</i>
<i>Литвиненко А.Ю. Конъюнктурное исследование рынка редукторов.</i>	<i>33</i>
<i>Мирза Д.Д. Формирование сервисных кластеров как механизм адаптивного поведения предприятий сферы услуг</i>	<i>37</i>
<i>Мокрушин А.А., Хоретлева Б.М., Тхакушинова С.А. Слияние и поглощение как способ концентрации корпоративного капитала в России</i>	<i>40</i>
<i>Моради Сани Н.П. Роль финансовых инструментов в управлении капиталом организации.....</i>	<i>46</i>
<i>Оганнисян М.А. Современные методы рекламы в интернете</i>	<i>49</i>
<i>Тхакушинова С.А., Хоретлева Б.М. Формы и тенденции развития государственно-частного партнерства в России</i>	<i>56</i>
<i>Хуранов А.А. Роль государственного регулирования в развитии аграрного сектора экономики России</i>	<i>66</i>
<i>Хуранов А.А. Проблемы и перспективы развития интеграционных процессов в АПК России</i>	<i>70</i>
<i>Шелехова Л.В., Минченко К.А. Обеспечение экономической безопасности предприятий строительной отрасли в Республике Адыгея</i>	<i>74</i>
<i>Юрханян К.А. Инновационная парадигма развития сервисной сферы в современных условиях.....</i>	<i>79</i>

РАЗДЕЛ II. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА 83

<i>Аджайи А. О. Инструменты стратегического управления развитием проблемного региона: особенности и взаимосвязь</i>	<i>83</i>
<i>Алыев Н.А. Конкурентные позиции проблемного региона и пути их улучшения.....</i>	<i>87</i>
<i>Берестенева О.В. Субрегиональные кластеры как инструмент развития проблемных регионов.....</i>	<i>91</i>
<i>Меджидов Ш.М. Особенности структурной политики проблемного региона</i>	<i>94</i>
<i>Мукба А.В. Целевая среднесрочная программа развития региона как инструмент повышения его конкурентоспособности.....</i>	<i>97</i>
<i>Пишканокова Н.И. Особенности муниципального менеджмента в современных условиях</i>	<i>101</i>
<i>Тамов А.А., Захарова Е.Н. Савчук В.К. Инновационная парадигма реализации механизма обеспечения устойчивости развития региона</i>	<i>104</i>
<i>Тамов К.А., Тамова Б.А. Экономическое взаимодействие регионов как средство реализации их конкурентных преимуществ</i>	<i>108</i>
<i>Тамова М.К., Барышникова О.Л. Конкурентные преимущества региона и их роль в реализации региональных интересов.....</i>	<i>113</i>
<i>Тамова М.К., Гудзь Д.Е. Приоритетные направления повышения конкурентоспособности проблемного региона.....</i>	<i>117</i>
<i>Устова Г.М. Межмуниципальные социально-экономические различия: причины и пути сглаживания</i>	<i>120</i>

РАЗДЕЛ III. УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ 124

<i>Андрюхина Д.В., Бореева Е.Р. Оценка зарубежных научных подходов финансового анализа</i>	<i>124</i>
<i>Варламова В.И. Расходы субъекта РФ на образование: источники и принципы финансирования (на примере Республики Адыгея)</i>	<i>130</i>
<i>Водождокова З.А., Тхакушинова С.А. Влияние экономического кризиса на финансовое положение организации</i>	<i>134</i>
<i>Гишова Ф.М. Отличительные особенности учета доходов и расходов по российским и международным стандартам финансовой отчетности</i>	<i>139</i>
<i>Дьяченко Ю.С. Влияние оценочных резервов на финансовую устойчивость экономического субъекта</i>	<i>143</i>
<i>Заремук Т.Т., Тлехатук А.М. Проблемы формирования в бухгалтерском учете затрат на капитальные вложения</i>	<i>150</i>
<i>Казменко Я.Р. Учетно-фискальные аспекты кредитных операций</i>	<i>154</i>
<i>Никулина О.П., Попелло И.И. Особенности отражения лизинговых операций в бухгалтерском учете лизингополучателя</i>	<i>158</i>
<i>Ордынская М.Е., Нестерова И.Л. Проблемы отражения в учете и отчетности доходов будущих периодов</i>	<i>164</i>
<i>Путренко А.В. Резерв по сомнительным долгам как элемент налогового планирования</i>	<i>167</i>
<i>Путренко А.В. Налоговые аспекты учета оценочных резервов</i>	<i>170</i>
<i>Рабыко И.Н. Риски банковской системы и проблемы создания комплексного процесса управления ими</i>	<i>176</i>
<i>Стрелкова Т.С. Сравнительная характеристика внутреннего и внешнего контроля на предприятии</i>	<i>180</i>
<i>Тхакушинова С.А. Рынок микрозаймов в городе Майкопе</i>	<i>183</i>
<i>Тхакушинова С.А. Оптимизация налогообложения парикмахерских на основе применения специальных режимов налогообложения</i>	<i>187</i>
<i>Хашиг И.О. Тенденции нормативного регулирования анализа финансового состояния</i>	<i>194</i>
<i>Хоретлева Б., Хасанова З. Особенности экономического анализа в торговых организациях</i>	<i>198</i>
<i>Цирульников К.М. Облачная бухгалтерия: достоинства и недостатки</i>	<i>202</i>
<i>Чамочов А.М. Рынок микрофинансовых услуг в Адыгее</i>	<i>209</i>

РАЗДЕЛ IV. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ 212

<i>Коваленко И.А. Рынок труда в России: проблемы миграции</i>	<i>212</i>
<i>Меремова С.К. Межстрановый сравнительный анализ уровней безработицы</i>	<i>216</i>
<i>Мирза З.М. Сетевое взаимодействие как организационная форма повышения конкурентоспособности бизнеса</i>	<i>220</i>
<i>Моргунова Л.А. Влияние санкций на состояние экономики в Российской Федерации</i>	<i>225</i>
<i>Садофьев А.А. Специфика информационных услуг как важнейшей формы сервисной деятельности в современных условиях</i>	<i>231</i>
<i>Хатков М.А. Монетарный инструментарий стимулирования деловой активности в Российской Федерации</i>	<i>235</i>

РАЗДЕЛ V. СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ 239

<i>Айвазян С.А. Социология образования - различные подходы и методы изучения</i>	<i>239</i>
<i>Макаревич В. Влияние экономических санкций на уровень жизни населения России</i>	<i>246</i>
<i>Татлок А.Р. Государственная экономическая политика в сфере противодействия теневой экономике</i>	<i>251</i>

РАЗДЕЛ VI. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ 256

<i>Бюллер Е.А., Гудзь Д.Е. Развитие персонала как основа современных управленческих инноваций</i>	<i>256</i>
<i>Волкова Е.А., Куцуров И.В. Базовые теории мотивации как фактор побуждения человека к деятельности.....</i>	<i>261</i>
<i>Гудзь Д.Е., Кнышева А.В. Молодежная занятость и региональная молодежная политика</i>	<i>264</i>
<i>Кочконян В.А. К вопросу о проблеме занятости в Российской Федерации</i>	<i>272</i>
<i>Глехурай-Берзегова Л.Т., Кочконян В.А. Совершенствование внутрифирменного планирования как основной функции управления</i>	<i>276</i>
<i>Федин С.В. Основные подходы к мотивации труда в современном менеджменте.....</i>	<i>280</i>
<i>Шевченко Ю.И. Рынок труда и занятость населения Республики Адыгея</i>	<i>287</i>
<i>Шелехова Л.В., Глебова К.А. Моббинг как вид социально-трудового конфликта в организации.....</i>	<i>291</i>
<i>Шелехова Л.В., Моргунова Л.А. Прелиминаринг как элемент кадрового менеджмента</i>	<i>296</i>

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

SECTION I. ECONOMICS AND MANAGEMENT ENTERPRISES, INDUSTRIES, COMPLEXES

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЫНОК

Григорьева Я.О.

студент 4 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Хатукай С.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье проведен анализ внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий в условиях рыночной экономики. Данный вопрос рассмотрен применительно к ОАО «ЗАРЕМ». Были сформулированы основные проблемы, сдерживающие развитие ВЭД на заводе и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международная арена, мировая тактика стратегического управления, экспорт, международные требования качества.

MAIN PROBLEMS AND WAYS TO OVERCOME THEM IN ENTERING THE FOREIGN TRADE MARKET

Grigorieva Ya.O.

student 4 course, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Khatukay S.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. This article analyzes the foreign economic activity of domestic enterprises in the market economy. This question is considered in relation to JSC "Zarem." It was formulated the main problems hindering the development of foreign trade in the factory and provides recommendations for their elimination.

Keywords: foreign economic activity, the international arena, the global strategy of strategic management, export, international quality requirements.

В сложившихся условиях экономики для отечественных предприятий важнейшей приоритетной задачей становится развитие и постоянное совершенствование систем управления. При этом, необходимо особое внимание уделять формированию стратегий внешнеэкономической деятельности предприятия с ориентацией преимущественно

на мировую тактику стратегического управления. Как показывает мировой опыт изучения российских предприятий, система управления внешнеэкономической деятельностью разрознена. Отсутствие строго установленных комплексных научных разработок в области управления ВЭД, включаю-

щих все сопутствующие этапы производственных и послепроизводственных операций, приводит к снижению эффективности деятельности предприятия на мировой арене.

Таким образом, актуальность выбранной мною темы определена важностью формирования и выявления эффективных решений для создания и управления ВЭД российских предприятий. Рассмотрим данный вопрос применительно к ОАО «ЗАРЕМ», на основе не только прикладных методик, но и с использованием инновационных методов.

ОАО «ЗАРЕМ» является крупнейшим специализированным предприятием по выпуску приводной техники на территории РФ и стран СНГ. Его первые производственные мощности были задействованы в 1947 году. В дальнейшие годы было развернуто серийное производство редукторов. За долгий период работы предприятию удалось достигнуть крупносерийного производства. С переходом к рыночным условиям был проведен первый этап технического перевооружения, что позволило приступить к изготовлению первых образцов приводной техники современного технического уровня.

При принятии решения о выходе на международные рынки многие компании руководствуются тактическими целями, и пренебрегают стратегическими. Поэтому они стремятся, поправив свое финансовое положение, получить «живые» деньги или провести выгодные единичные операции. Зачастую, удается воспользоваться благоприятной конъюнктурой или несовершенством законодательства для осуществления разовых сделок. Поэтому экспорт отечественной продукции на данный момент носит несистематический характер.

Все проблемы, затрудняющие развитие внешнеэкономической составляющей в деятельности ОАО «ЗАРЕМ», можно условно разбить на 2 категории:

- проблемы, связанные с внутренней организацией предприятия;
- проблемы, порождаемые внешней средой.

Рассмотрим внутренние проблемы, сдерживающие развитие ВЭД.

Важнейшей проблемой во внешней торговле является качество товаров. Качество продукции ОАО «ЗАРЕМ» соответствует российским стандартам. Однако для внешней торговли необходимо соблюдать дополнительные требования к качеству. Поэтому на предприятии была внедрена СМК, а с 2006 года сертифицирована на соответствие международному стандарту, обобщающему передовой мировой опыт в области управления производством ИСО 9001:2000, охватывающая деятельность всех основных и вспомогательных подразделений и служб предприятия, участвующих в маркетинге, разработке, изготовлении, поставке продукции, благодаря чему завод может предложить своим покупателям широкий спектр услуг и обеспечить при этом высококачественный сервис. ЗАРЕМ располагает испытательной лабораторией, которая аккредитована Госстандартом РФ на техническую компетентность, что дает ей право на проведение сертификационных испытаний редукторов, обеспечивающей проведение полномасштабных испытаний всех выпускаемых типов и типоразмеров редукторов.

Соблюдение международных требований напрямую связано с проблемами технического и человеческого характера.

К проблемам технического характера относится устаревание оборудования, произ-

водственных мощностей. Для реконструкции или модернизации оборудования и мощностей нужны крупные капитальные вложения, которыми предприятие не располагает на конец 2014 года.

К проблемам человеческого характера можно отнести высокую текучесть кадров, отсутствие молодого квалифицированного персонала, нехватку инженеров, логистов, кадров со знанием иностранных языков и менеджеров, способных умело анализировать зарубежный рынок. Текучесть кадров и нехватка работников связана, прежде всего, с низкой оплатой труда, отсутствие дополнительных льгот и пособий. Предприятие не располагает средствами для направления на обучение кадров и повышение квалификации имеющегося персонала. Хочется сказать, что такие проблемы характерны для многих российских предприятий машиностроительной отрасли. Поэтому такая ситуация в ОАО «ЗАРЕМ» не способствует привлечению, найму, мотивации и удержанию молодых кадров.

Для того, чтобы совершенствовать деятельность ОАО ЗАРЕМ на внешнем рынке необходимо создать самостоятельный отдел ВЭД. Для управления ВЭД нужно будет разработать механизм управления внешней деятельностью, в котором непременно должны принять участие должностные лица, участвующие в данном процессе, а затем внедрить отработанный механизм на предприятии. Управление ВЭД должно включать в себя регулярный анализ и ранжирование рынков, дистрибьюторов, покупателей (по дате возникновения, по сумме, по менеджерам, ответственным за работу с данным сегментом). В обязанности отдела должны входить постоянный поиск потенциальных клиентов и рынков, международ-

ные переговоры, заключение сделок, закупка необходимого сырья, создание, совершенствование логистических цепей и установление постоянных международных связей. Для этого необходимо разработать систему мотивации работников, занимающиеся продвижением завода на мировой уровень.

Предлагаемая система мотивации основана на дополнительном поощрении сотрудников, занятых в процессе ВЭД. Система включает в себя следующие способы поощрений, окончательный выбор которых производится по усмотрению генерального директора:

разовая премиальная выплата может быть за достижения:

- заключение долгосрочного договора с иностранной фирмой со значительным улучшением условий для покупателя и предприятия.

- заключение прямого импортного контракта на поставку товара;

- участие в прибыли компании – для всего отдела, в качестве групповой мотивации, распределении между менеджерами в виде премии определенного процента от прибыли компании, полученной за данный проект.

- нематериальное поощрение. Этот вид поощрения может быть использован для менеджеров, которые по максимуму проявляют свой профессионализм.

- обучение (повышение квалификации) в престижном учебном заведении, прохождение любого тренинга по выбору — за счет работодателя;

- поездка на зарубежную профильную выставку, семинар, конференцию и т. д.

Рекомендуется, не смотря на условия кризиса пересмотреть размер заработной платы работников, так как сегодня это чуть

ли единственный стимул для работы. Соответствующая заработная плата даст возможность работникам найти творческие и инициативные подходы в более тесном контакте всех участников производства.

При заключении договоров с иностранными фирмами необходимо тщательное изучение платежеспособности потребителей интересующей продукции, так как, во-первых, оплата экспортных поставок регулируется положениями валютного законодательства, во-вторых, в случае неуплаты, судебные разбирательства производятся арбитражным судом по месту нахождения ответчика, а, значит, предприятию придется нести дополнительные расходы по ведению судебных разбирательств за границей.

Далее выделим проблемы, сдерживающие развитие, на которые предприятие не может оказывать влияние. К ним относятся проблемы, обусловленные действиями государства, так как политика носит императивный характер и не подлежит вмешательству со стороны некомпетентных субъектов:

- прямое ограничение экспорта со стороны государства обусловлено, прежде всего, безопасностью его граждан, в данном случае предприятие не может вмешиваться в процесс осуществления политики государства;

- частая смена законов в РФ, а также в ряде стран, направлена на совершенствование законодательной системы государства (поскольку она несовершенна), обеспечение соблюдения прав его граждан, на улучшение благосостояния страны, восстановление баланса экспортно-импортных операций и товарной структуры. В результате таких изменений предприятия вынуждены расторгать контракты с иностранными партне-

рами, изменять существенные условия контрактов, возвращать вывезенную за рубеж продукцию (реимпорт) и т.п., в связи с этим они несут дополнительные расходы или убытки. Хозяйствующим субъектам приходится мириться с этим процессом и ждать, когда законодательная система в области внешнеэкономической деятельности будет отлажена.

Еще одна проблема с которой может столкнуться завод при ВЭД это ценообразование. Поскольку цена зависит от спроса и предложения на рынке, а мы реализуем товар производственного назначения, то здесь важно обратить внимание на то, что товары этого сегмента используются длительное время, поэтому для покупателей важны эксплуатационные затраты, которые определяются стоимостью ремонта, расходами на техническое обслуживание, налогами и страховыми взносами, а чувствительность к цене на оборудование низкая, поскольку оно закупается редко, и его стоимость переносится частями на стоимость продукции. Продажи на таком рынке идут крупными партиями, он легче поддается прогнозу, но даже это не позволяет ОАО «ЗАРЕМ» установить цену ниже средней реализационной цены в данном сегменте, так как в производстве используются импортные комплектующие, экспортные операции оформляются контрактами купли-продажи, в которых, помимо общих условий продажи и основных положений сделки, оговаривается порядок проведения дополнительных работ (расконсервацией товара, приведением его в состояние полной готовности к потреблению, цель которых — показать товар лицом.), указываются условия поставки и формы расчетов, сроки предоставления гарантий, поэтому цена, по которой завод может реа-

лизовать свою продукцию, выше из-за разницы в курсе валют. Поэтому экспортные продажи на ОАО «ЗАРЕМ» к 2014 году снизились, в связи с тяжелыми политико-эко-

номическими условиями. Основными покупателями продукции остались страны СНГ (см. рис.1).

Рисунок 1 — Основные потребители продукции ОАО ЗАРЕМ

В 2014 г. общеэкономическая ситуация в промышленности оставалась напряжённой, во многом это было вызвано общеэкономической ситуацией в стране и усугублением ситуации в связи с событиями на Украине и падением курса рубля, которые повлекли за собой сокращения доступа крупным предприятиям на рынки капитала. В результате подобного рода событий наблюдалось сокращения вложений в проекты по модернизации основных фондов крупных холдингов и заморозке новых проектов. Однако в связи с тем, что в результате изменения в геополитической обстановке - обострение ситуации на Украине и отношений с Евросоюзом, многие проекты, которые реализовывались за рубежом были перенесены на территорию РФ.

В ходе изучения деятельности ОАО «ЗАРЕМ» были выделены основные проблемы, сдерживающие развитие ВЭД. Они носят общекорпоративный (устаревшие оборудование, высокая текучесть кадров, высокие затраты на энергоресурсы, слабая научно-

техническая база и пр.), а местами даже общенациональный характер (частые изменения законов, нарушение кооперационных связей, упадок в отрасли, устаревание технологий и пр.). Поскольку, внешнеэкономическая деятельность российского предприятия регулируется как российскими, так и международными нормативно-правовыми актами, при этом положения международных договоров имеют приоритет перед национальными законодательными нормами.

При выходе на внешний рынок редукторному заводу придется конкурировать с фирмами США, Германии, Италии, Франции, Японии и Китая. Основными иностранными фирмами конкурентами являются:

1. Компания «Сев Евродрайв» (Германия). Основное отличие продукции данной компании – меньшие габариты редуктора при тех же технических характеристиках, в частности, при том же крутящем моменте. Однако у редукторов производства «Сев Евродрайв» имеются недостаток: корпус редуктора несъемный, что почти исключает

возможность ремонтпригодности. А редуктора ОАО «ЗАРЕМ» полностью сборные и детали в них можно заменять. Также цена редуктора «Сев Евродрайв» превышает цену «ЗАРЕМ».

2. Завод «Флендер» (Германия). В основном занимается производством редукторов для подвагонного привода генераторов. Потребность в них высока, на один состав требуется около 25 редукторов.

3. «Бонфиглиоли» (Италия). Предприятие в основном специализируется на производстве вертикальных и червячных редукторов, а также редукторов с маленькими межосевыми расстояниями. Конкуренция с редукторами производства ОАО «ЗАРЕМ» – за счет вертикальных осей.

4. «Виков» (Германия). Компания предлагает сложные конструкторские решения в области редукторостроения.

Также конкуренцию Майкопскому редукторному заводу могут составить Фирмы SEW (США), NORD (Германия), Bauer (Германия, Словакия), Motovario, STM Riduttori (Италия).

На данный момент ОАО «ЗАРЕМ» может объединиться с одной из компаний и создать партнерство в форме совместного предприятия, где будут разделены степень ответственности и рисков. Совместное предприятие с 1 из игроков целевого внешнего рынка открывает возможность для получения доступа к ресурсам, знаниям, контактам или технологиям. Компания разделяет риски и

будущий доход от деятельности в отрасли. Преимущества данного партнерства – получение доступа к определенным знаниям и технологиям рынка. Создание совместного предприятия выгоднее с финансовой точки зрения для ОАО «ЗАРЕМ» и позволяет обойти множество входных барьеров на высоко конкурентных рынках.

Таким образом, организация внешнеэкономической деятельности ОАО «ЗАРЕМ» не совсем соответствует техническим и финансовым возможностям предприятия, его конкурентоспособности в мировом масштабе. Возможно, в дальнейшем, при расширении внешнеэкономических операций и завоевании определенной ниши на международном рынке редукторов завод создаст совместное предприятие с какой-либо зарубежной организацией (торговой, транспортной, промышленной) для укрепления своих позиций или учредит представительство (либо внешнеторговую фирму) в районе наиболее перспективных продаж. В настоящее время без проведения определенных исследований трудно предсказать будущее Общества, тем не менее, сейчас ВЭД находится на такой стадии, при которой ему необходимо уделить пристальное внимание стратегическим вопросам развития внешней торговли, разработать мероприятия для внедрения стратегических целей в отношении ВЭД. Руководство предприятия должно задуматься об укреплении его положительно имиджа на внешних рынках.

Литература:

1. Иванов, М.Ю. Внешнеэкономическая деятельность / М.Ю. Иванов; под ред. И.М. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 128 с.
2. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 234 с.
3. Гриффин, Р. Международный бизнес: учебник / Р. Гриффин. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2012. – 256 с.

4. Михайлов, Д.М. Международные контракты и расчеты / Д.М. Михайлов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2008. – 132 с.
5. Мокрушин, А.А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. – Вып. 3. – С. 24-26.
6. Официальный сайт ОАО «Зарем» (Майкопский редукторный завод)[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zarem.ru/>

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ГИДРОМАНИПУЛЯТОРОВ ДЛЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Деревянко О.Ф.

студент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Хатков М.А.

студент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Мокрушин А.А.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье проведен анализ факторов повышения конкурентоспособности гидроманипуляторов для лесного хозяйства. Выделены критерии оценки конкурентоспособности гидроманипуляторов, раскрыты основные конкурентные преимущества гидроманипуляторов ОАО «Майкопский машиностроительный завод», направления повышения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, гидроманипуляторы для лесного хозяйства, машиностроительное производство, система менеджмента, качество, ОАО «Майкопский машиностроительный завод».

FACTORS OF THE COMPETITIVENESS OF HYDRAULIC MANIPULATORS FOR FORESTRY INCREASING

Derevyanko O.F.

student, Adygei state university, Maikop

Hatkov M.A.

student, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Mokrushin A.A.

Doctor of Economics, professor, Adyghe State University, Maykop

Abstract. This article analyzes factors of increasing the competitiveness of cranes for forestry. Criteria of an estimation of competitiveness of cranes are presented. The main competitive advantages of the cranes of JSC «Maikop Machine-Building Plant», ways of increasing their competitiveness are revealed.

Keywords: competitiveness, hydraulic manipulators for forestry, engineering production, management system, quality, JSC «Maikop Machine-Building Plant».

Проблема повышения конкурентоспособности продукции является одной из ключевых в системе менеджмента промышленных предприятий. В современных условиях глобализации, корпоратизации, роста стоимости капитала отмечается обострение конкурентной борьбы на российских рынках промышленной продукции в целом и рынке гидроманипуляторов для лесного хозяйства

в частности. В процессе глобализации значительно обострилась конкурентная борьба между промышленными предприятиями за рынки сбыта продукции, корпоративные инвестиции, инновации.

В настоящее время в ряде правительственных постановлений и поручений поставлены задачи по развитию отечественного машиностроения, которое должно обеспечить: национальную экономическую

и технологическую безопасность страны; импортозамещение машин и оборудования, приобретаемых за рубежом. Поставленные задачи также актуальны и для развития лесного комплекса и его главного составляющего — лесного машиностроения. Лесное машиностроение занимало и занимает важное место среди отраслей России и в свое время лидировало в мире. В данном контексте актуальной выступает проблема поиска путей повышения конкурентоспособности производства гидроманипуляторов для лесного хозяйства РФ.

К основным факторам конкурентоспособности производства промышленной продукции в целом относятся:

- соперничество между имеющимися конкурентами;
- угроза появления новых конкурентов;
- способность покупателей торговаться;
- угроза появления товаров и услуг-заменителей;
- способность поставщиков торговаться.

Одним из главных факторов формирования конкурентоспособности продукции является максимальное использование конкурентных преимуществ предприятия. Вторую группу факторов составляют показатели качества товара, определяемые действующими стандартами, нормами, рекомендациями. К третьей группе факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности, относят экономические показатели, формирующие себестоимость и цену товара [1, 2].

Ключевыми конкурентными преимуществами машиностроительных предприятий являются: наличие устойчивых коммерческих связей с оптово-розничными посредниками в разных регионах России; разнообразие каналов реализации продукции (дистрибьюторы, субдистрибьюторы, оптовики,

корпоративные клиенты). При этом следует отметить перспективу развития взаимодействия данных структур с крупными корпоративными клиентами.

Вместе с тем, при оценке уровня конкурентоспособности технически сложной продукции ключевыми параметрами оценки продукции выступают именно технические параметры [3]. Уровень сервиса, репутация производителя и др. оказывают серьезное влияние на потребительский выбор на рынке гидравлических манипуляторов.

Вместе с тем, конкурентоспособность вертикально-интегрированной промышленной корпорации во многом определяется эффективностью деятельности финансово-расчетного центра управляющей (центральной) компании бизнес-группы [4].

Наиболее значимыми параметрами гидроманипуляторов для лесной промышленности являются:

- технические параметры гидроманипулятора (грузовой момент, вылет стрелы, ход удлинителья, момент поворота, максимальная высота подъёма, максимальная глубина опускания, грузоподъемность, масса гидроманипулятора и т.п.);
- качество предлагаемой продукции; надежность гидроманипуляторов (часов выработки на отказ);
- система предоставляемых скидок для заказчика;
- условия получения отсрочки платежа за приобретаемый заказчиком гидроманипулятор;
- возможность доставки продукции производителем и месторасположение производителя;
- широта предлагаемого ассортимента гидроманипуляторов, уровень спецификации продукции;

– репутация предприятия-производителя продукции; личные отношения с торговыми представителями предприятия.

Применительно к гидроманипулятору Атлант-С 100-16 (ЛВ-185-16) одного из ве-

дущих промышленных предприятий Республики Адыгея - ОАО «Майкопский машиностроительный завод» – выделим оценочные показатели конкурентоспособности (табл. 1).

Таблица 1

**Технические параметры гидравлического манипулятора Атлант-С 100-16
ОАО «Майкопский машиностроительный завод»**

№ п/п	Технические параметры гидроманипулятора	Единица измерения	Значение параметров
1.	Грузовой момент гидроманипулятора	кНм	100
2.	Максимальный вылет стрелы	м	7,8
3.	Минимальный вылет стрелы	м	3,0
4.	Ход удлинителя	м	1,2
5.	Момент поворота (брутто)	кНм	21,0
6.	Угол поворота,	градус	400
7.	Угол подъёма стрелы	градус	80
8.	Максимальная высота подъёма	м	3,2
10.	Длина гидроманипулятора	м	5,6
11.	Ширина гидроманипулятора	м	2,5
12.	Высота гидроманипулятора	м	2,35
13.	Расстояние между опорами в рабочем состоянии	м	3,8
14.	Масса гидроманипулятора (без грейфера и ротатора)	тонн	1,85
15.	Рабочее давление в гидросистеме	МПа	20
16.	Потребляемая мощность	кВт	29,2
17.	Грузоподъемность на минимальном вылете стрелы	тонн	1,15

На основе опроса заказчиков гидроманипуляторов для лесной промышленности (в т.ч. гидроманипулятора Атлант-С 100-16) проведена градация значимости для потребителей отдельных технических и маркетинговых параметров (рис. 1).

В частности, наибольшую значимость для потребителей представляют именно технические параметры продукции (в общей сумме они составляют 57,1%) из которых следует особо отметить грузовой мо-

мент гидроманипулятора (14,3%), грузоподъемность на максимальном вылете (10,8%) и максимальный вылет стрелы (8,0%).

Среди маркетинговых параметров оценки конкурентоспособности гидроманипуляторов наибольшей значимостью для заказчиков характеризуются уровень гарантийного и послегарантийного обслуживания (15,0%) и уровень индивидуальности подхода к потребителю (6,6%). Знание ука-

занных коэффициентов значимости (весомости) необходимо для количественной

оценки уровня конкурентоспособности гидроманипуляторов.

Рисунок 1 — Коэффициенты значимости технических и маркетинговых параметров гидроманипулятора для потребителей целевого рынка, %

Сравнительный анализ технических характеристик гидроманипуляторов ОАО «Майкопский машиностроительный завод» позволил выделить основные конкурентные преимущества данного предприятия перед ведущими отечественными товарами-аналогами:

- гидроманипулятор Атлант-С 70-10 (ЛВ-184А-10) легче ОМТЛ-70 и СФ-65 на 770 кг (что составляет 45%) и 320 кг (19%), а также дешевле соответственно на 15% и 24%;
- Атлант-С 90-14 (ЛВ-185-14) и Атлант-С 100-16 (ЛВ-185-16) легче ОМТЛ-97 на 600кг. (30%) и 520 кг. (25%) и дешевле на 20% и 16% соответственно.

Вместе с тем, основными конкурентными преимуществами продукции ОАО «Майкопский машиностроительный завод» являются:

- надежность и высокое качество гидравлического оборудования;

- привлекательные условия поставки продукции (в т.ч. возможность отсрочки платежа, предоставление продукции в кредит и лизинг);

- предоставление гарантии на продукцию на срок до 18 мес. (1,5 года);

- широкий ассортимент продукции, расходных материалов, а также запасных частей;

- относительно быстрый срок выполнения заказа; организация консультаций менеджеров и технических специалистов потенциальных клиентов ОАО «Майкопский машиностроительный завод»;

- один из лучших в стране показатель соотношения качество/цена принадлежит продукции ОАО «Майкопский машиностроительный завод»;

- использование новейших технологий обработки металла, новых технических решений, автоматизация большинства технологических процессов;

- комплектация гидроманипуляторов гидрооборудованием (гидрошланги, пневматика и т.п.) ведущих предприятий Швеции, Италии, Финляндии, позволившая увеличить ресурс манипуляторов до 10 тыс. часов (не менее 10 лет плановой эксплуатации).

Проведенная оценка уровня конкурентоспособности гидроманипуляторов ОАО «Майкопский машиностроительный завод», а также тенденций развития потребительского спроса позволил выделить основные предложения по повышению конкурентоспособности гидроманипуляторов данного предприятия:

- более широкое внедрение в манипуляторах двухконтурной системы управления; данное предложение позволяет обеспечивать независимое одновременное перемещение звеньев манипулятора, управление которыми осуществляется с различных контуров гидросхемы;

- внедрение насосов с рабочим объемом 80 см³, отличающихся повышенной производительностью;

- улучшение грузовысотных характеристик, повышение грузоподъемности при близких к максимальным значениям вылета стрелы;

- повышение удобства и безопасности места управления, удобства органов управления;

- создание новых постов управления гидроманипуляторами, позволяющими улучшить условия работы машинистов и повысить уровень производительности труда;

- внедрение новой технологии окраски корпуса гидроманипуляторов (оборудование для порошковой окраски);

- модернизация гидроманипуляторов серии ЛВ-184 за счет увеличения вылета

стрелы и угла поворота; использование более прочного импортного металла; использование импортных гидрошлангов;

- развитие системы распределения гидроманипуляторов ОАО «Майкопский машиностроительный завод» предполагает реализацию следующих маркетинговых мероприятий: а) развитие системы лизинговых операций с предприятиями целевого рынка; б) предоставление выгодных для партнеров условий поставки продукции (в т.ч. сроков доставки, уровень сервисного обслуживания).

Приоритетным направлением развития ОАО «Майкопский машиностроительный завод», непосредственно оказывающее влияние на уровень конкурентоспособности продукции, является постоянное совершенствование сервисной сети [5]. В настоящее время предприятие располагает 27 сервисных центров в регионах РФ и странах СНГ, основными функциями которых являются:

- обеспечение заказчиков (лесозаготовительные организации) запасными частями;

- проведение гарантийного ремонта, технического обслуживания;

- изготовление надстройки оборудования (в т.ч. сортиментовозных площадок);

- осуществление монтажа гидроманипуляторов на базовые автомобили заказчиков.

Повышение уровня конкурентоспособности продукции ОАО «Майкопский машиностроительный завод» напрямую связано с широтой сервисной сети на территории России и странах постсоветского пространства (в т.ч. Республика Беларусь, Казахстан). Таким образом, реализация представленных мероприятий направлено на повышение уровня конкурентоспособности производства гидроманипуляторов для лесного хозяйства.

Литература

1. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 325 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.
3. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2009. – 639 с.
4. Мокрушин, А.А. Корпоративные механизмы регулирования экономических отношений в интегрированных структурах АПК России / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 2 (141). – С. 46-49.
5. Хатукай, С.А. Некоторые аспекты обеспечения устойчивого экономического роста региона (на материалах Республики Адыгея) / С.А. Хатукай, Б.А. Кумпилова // Актуальные вопросы развития современного общества: материалы 3-й Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. А.А. Горохов. – Курск, 2013. – С. 302-304.

СФЕРА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Ковалева М.К.

аспирант, Майкопский государственный технологический университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Задорожная Л.И.,

д.э.н., профессор, Майкопский государственный технологический университет, г. Майкоп

***Аннотация.** Анализируется роль туристических услуг в условиях постиндустриального развития. Определена специфика развития отечественного туристического рынка в рамках реализации концепции импортозамещения.*

***Ключевые слова:** туристические услуги, человеческий капитал, глобализация, импортозамещение.*

THE SPHERE OF TRAVEL SERVICES AS A DRIVER OF MODERN ECONOMIC DEVELOPMENT

Kovalyova M.K.

graduate student, Maikop State Technological University, Maikop

Supervisor: Zadorozhna LI,

Doctor of Economics, professor,

Maikop State Technological University, Maikop

***Abstract.** Analyzed the role of tourist services in the conditions of postindustrial development. The specificity of the development of the domestic tourism market in the framework of the implementation of the concept of import substitution.*

***Keywords:** travel services, human capital, globalization, import substitution.*

Одной из характерных тенденций развития современной сферы услуг является то, что туризм из довольно небольшой подотрасли превратился в один из драйверов развития мировой экономики. Относительная краткосрочность временного отрезка, в течение которого произошли данные изменения, не позволяет в достаточной полной степени охарактеризовать степень важности их последствий, однако тот факт, что они весьма значительны, не вызывает никаких сомнений.

Туризм становится мощнейшим катализатором подвижности общества, придавая этой подвижности постоянный и устойчивый характер. Например, если в 1950 г. количество прибытий международных туристов в мировом масштабе составляло 25

млн. человек, то в 2014 году этот показатель превысил 1 млрд. человек, а к 2020 году по оценкам должен увеличиться до 1,5 млрд. При этом туристская рента, представляющая собой смешанный вид ренты, связанной с использованием уникальных и все более дефицитных природно-климатических и культурно-исторических ресурсов, должна к указанному году составить примерно 400 млрд. долларов. Отметим, что по итогам 2015 года, шестой год подряд темпы роста международных прибытий превысили средний уровень данного параметра, и все это время рассматриваемый показатель ежегодно увеличивался на 4 и более процентов [4].

Указанные тенденции являются, с одной стороны, - причиной, а с другой, - следствием трансформационных процессов в системе общественного воспроизводства не только количественного, но и качественного порядка. Их суть заключается в смещении парадигмы общественного воспроизводства, прежде всего, в контексте изменений условий воспроизводства рабочей силы и, в целом, человеческого капитала как ключевого производственного фактора современной постиндустриальной экономики. В значительной степени этот процесс затрагивает свободное время работников, в рамках которого, как известно, происходит восстановление рабочей силы как таковой через создание условий для отдыха, профилактики здоровья, лечения, досуга, развлечения, развития личности и т.д.

Многие специалисты во многом именно через туристскую привлекательность производят интегральную оценку качественных характеристик уровня развития современных государств. Это находит свое прямое подтверждение в исследованиях имиджа государств в мировом сообществе. Так, при оценке сравнительной стоимости репутации страны на первое место по своей значимости, по мнению британского исследователя С. Анхольта, выходит «туристская привлекательность», которая опережает такие факторы, как человеческий капитал, качество экспортируемых товаров, деятельность правительства, развитие культуры и спорта, инвестиционная привлекательность и привлекательность страны как места постоянного жительства [3].

Кроме всевозрастающей потребности в воспроизводстве человеческого капитала, поступательное развитие туризма как отно-

сительно новой по своей значимости отрасли общественного воспроизводства стало во много реакцией на попытки поиска новых форм и способов межгосударственного взаимодействия. Человеческая цивилизация на этапе перехода в постиндустриальную фазу своего развития не просто пришла в активное движение, но и одновременно начала разработку адекватных глобальным переменам способов саморазвития мирового сообщества. При этом масштабность происходящей трансформации определяется, в частности тем, что около 10% совокупного ВВП всех государств мира приходится сегодня на туризм, о чем свидетельствуют данные, приведенные на рисунке 1.

В рамках проводимого анализа принципиально важно обратить внимание на то, что туризм как драйвер развития мировой экономики комплексно и системно интегрирует самые передовые достижения по существу из всех сфер науки и общественной жизни. Сегодня туристская отрасль представлена крупнейшими международными финансовыми, информационными, транспортными, территориально-отраслевыми и другими альянсами, объединяющими ключевых акторов мировой экономики. Все более плотная паутина транспортных коммуникаций, инженерных систем, лечебно-оздоровительных, культурно-развлекательных, спортивных комплексов, разнообразных гостиничных цепей глобального уровня в сочетании с эффективным градостроительным, рекреационным и экологическим обустройством территорий обеспечивают комфортные условия для пребывания сотен миллионов туристов практически во всех уголках земного шара.

Рисунок 1. Прямой и совокупный вклад индустрии туризма в ключевые параметры развития мировой экономики. [5]

Все вышесказанное обуславливает необходимость использования благоприятных возможностей для активизации развития туризма в Российской Федерации, причиной которых явились последствия политических и экономических процессов, которые в последние два года в значительной степени изменили конфигурацию отечественного туристического рынка. Снижение спроса на зарубежные поездки открыло путь к реали-

зации концепции импортозамещения в данной сфере, понимаемого как переориентация российской туристской индустрии с выездного на внутренний туризм [2].

В частности, уже в 2014 году общее число российских туристов, посетивших зарубежные страны, уменьшилось на 15%, тогда как количественные параметры внутреннего туризма увеличились на 30%, что наглядно отражают данные, приведенные на рисунке 2.

Рисунок 2. Количество граждан Российской Федерации, совершивших туристические поездки внутри страны. [1]

В то же время факторами, препятствующими развитию отечественной туристической отрасли, являются диспропорциональность региональной инфраструктуры, высокий уровень цен на внутренние туристские

услуги, отсутствие эффективного маркетинга в отношении большей части туристических продуктов.

В данных условиях одним из ключевых направлений адаптации развития отече-

ственного туристического комплекса к изменившимся рыночным условиям является определение специфики туристско-рекреационного продукта и его продвижения как среди отечественных потребителей, так и на международных туристических рынках. При этом решение данной задачи должно осуществляться не только ключевыми

участниками туристического рынка, но и соответствующими органами государственного управления, что вполне закономерно проистекает из отмеченной нами важнейшей роли сферы туристических услуг в обеспечении развития национальной экономики, вступившей в фазу постиндустриального развития.

Литература

1. Арсланова, Г.Х. Влияние импортозамещения на развитие индустрии туризма в Российской Федерации / Г.Х. Арсланова // Вестник Тамбовского университета. Сер. Гуманитарные науки. – 2015. – № 11. – С. 130-134.
2. Клименко, Т.И. Современные подходы к сегментированию туристского рынка в условиях экономической нестабильности / Т.И. Клименко, А.О. Овчаров // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – № 1. – С. 18-22.
3. Ковынева, Л.В. Формирование территориального бренда в регионах России / Л.В. Ковынева // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 5. – С. 61-68.
4. Число международных туристских прибытий в 2015 году возросло на 4% и достигло рекордной отметки в 1,2 млрд. [Электронный ресурс] // World Tourism Organization. – Режим доступа: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2016-01-19/chislo-mezhdunarodnykh-turistskikh-pribytii-v-2015-godu-vozroslo-na-4-i-dos>.
5. Шкуренко, О. Туризм больших чисел / О. Шкуренко // Коммерсантъ-Деньги. – 2015. – № 14. – С. 45-47.

РОЛЬ И МЕСТО УСЛУГ КУЛЬТУРНОГО ПРОФИЛЯ В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

Коджаманян С.М.

аспирант, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Захарова Е.Н.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

***Аннотация.** Рассматривается роль и место услуг в области культуры в системе муниципальных услуг. Представлены направления совершенствования процесса предоставления услуг данного профиля.*

***Ключевые слова:** сфера культуры, муниципальные услуги, социальное выравнивание, городское хозяйство.*

THE ROLE AND PLACE OF CULTURAL SERVICES IN THE SYSTEM OF MUNICIPAL SERVICES

Kodzhamanyan S.M.

post-graduate student, Adyghe State University, Maikop

Research supervisor: Zakharova E.N.

Doctor of Economics, Professor, Adyghe State University, Maikop

***Abstract.** The role and place of services in the cultural sphere in the system of municipal services are considered. The directions of process improvement of service provision of this sphere are presented.*

***Keywords:** cultural sphere, municipal services, social equation, urban economy.*

Муниципальные услуги, по образному выражению С. А. Кирсанова, являются базисным элементом, своеобразной клеткой системы местного хозяйства, основой экономических и социальных отношений на территории муниципального образования. [2, с.30]

При этом необходимо отметить, что в настоящее время отсутствует четкое законодательное определение понятия «муниципальные услуги». Так, в Бюджетном кодексе РФ муниципальные услуги рассматриваются как услуги, которые оказываются органами местного самоуправления, муниципальными учреждениями и иными юридическими лицами. В то же время, в соответствии с положениями Федерального закона № 83-ФЗ понятие муниципальной

услуги относится к услугам, которые оказывают не органы власти, а подведомственные им учреждения в рамках соответствующих муниципальных заданий, то есть значительно сужается спектр видов деятельности, которые непосредственно связаны с оказанием муниципальных услуг.

Не сложилось к настоящему времени однозначная трактовка данного термина и в отечественной экономической науке. По мнению Э. Маркварта, муниципальные услуги представляют собой услуги, обязанности по обеспечению которых возложена на муниципальное образование в соответствии с законодательством РФ и уставом муниципального образования в связи с решением вопросов местного значения. [3, с.15] Е.А. Дмитриева трактует данное понятие как услуги, предоставляемые органами

местного самоуправления в связи с исполнением их полномочий, функций и связанные с решением вопросов местного значения. [1, с.52] В свою очередь, О.П. Шелленберг считает, что муниципальная услуга представляет собой осуществление функций муниципального образования для удовлетворения определенных потребностей физических и юридических лиц за счет бюджетных средств. [4, с.56]

Оказание услуг в сфере культуры является одним из видов муниципальных услуг, а основными факторами, определяющими эффективность данного процесса, выступают:

1. наличие и качество документационной базы, регламентирующей процесс оказания муниципальных услуг в сфере культуры;
2. местоположение и режим функционирования муниципальных учреждений культуры;
3. уровень ресурсного обеспечения муниципальных учреждений культуры;
4. уровень кадрового обеспечения муниципальных учреждений культуры специалистами и степень их квалификации;

5. регламентация технологии оказания муниципальных услуг в сфере культуры;

6. информационное сопровождение деятельности муниципальных учреждений культуры;

7. функционирование внутренней и внешней систем контроля за соблюдением качества предоставления муниципальных услуг в сфере культуры.

При этом необходимо указать на тот факт, что в настоящее время сегмент системы муниципальных услуг, ориентированный на предоставление населению услуг культурного профиля, не получил соответствующего своей значимости развития. В частности, если проанализировать структуру муниципальных услуг в контексте выделения структурных подразделений МО «Город Майкоп», ответственных за их предоставление (таблица 1), можно отметить, что муниципальные услуги в сфере культуры составляют весьма незначительная часть от их общего числа.

Таблица 1

Количество услуг, оказываемых подразделениями Администрации и муниципальными учреждениями на территории МО «Город Майкоп»

Учреждение	Количество оказываемых услуг
Комитет по образованию Администрации МО «Город Майкоп»	23
Комитет по управлению имуществом Администрации МО «Город Майкоп»	11
Комитет по физической культуре и спорту Администрации МО «Город Майкоп»	10
Управление архитектуры и градостроительства Администрации МО «Город Майкоп»	8
Муниципальное казённое учреждение «Благоустройство»	7
Управление по опеке и попечительству Администрации МО «Город Майкоп»	6
Управление культуры Администрации МО «Город Майкоп»	5
Администрация Муниципального образования «Город Майкоп»	4
Отдел муниципальных социальных программ Администрации МО «Город Майкоп»	4
Управление развития предпринимательства и потребительского рынка Администрации МО «Город Майкоп»	4
Управление по работе с территориями Администрации МО «Город Майкоп»	2

Учреждение	Количество оказываемых услуг
Отдел по взаимодействию с политическими партиями и общественными организациями Администрации МО «Город Майкоп»	1
Управление жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства Администрации МО «Город Майкоп»	1
Управление сельского хозяйства Администрации МО «Город Майкоп»	1
Муниципальное автономное учреждение «Редакция городской газеты «Майкопские новости»	1
Муниципальное бюджетное учреждение «Майкопское телевидение»	1

Как мы можем увидеть, на долю Управления культуры Администрации МО «Город Майкоп» приходится 5 из 89 видов муниципальных услуг, оказываемых на территории Майкопа, что составляет 5,6%. Перечень муниципальных услуг, оказываемых Управлением культуры МО «Город Майкоп», выглядит следующим образом:

1. Дополнительное образование детей в области искусств.
2. Библиотечное, библиографическое и информационное обслуживание пользователей библиотеки.

3. Организация и проведение культурно-досуговых мероприятий.

4. Организация работы клубных формирований.

5. Предоставление доступа к справочно-поисковому аппарату библиотек, базам данных.

Отметим, что в отрасли культуры города функционируют 16 бюджетных учреждений культуры и 1 муниципальное унитарное предприятие, структура которых приведена в таблице 2.

Таблица 2

Структура муниципальных учреждений культуры, функционирующих на территории МО «Город Майкоп»

Тип учреждений	Количество учреждений
Муниципальные творческие коллективы	6
Муниципальные образовательные учреждения дополнительного образования детей	5
Учреждения культурно-досугового типа	4
Парки	1
Библиотеки	1

При этом, как констатируется в Программе «Развитие культуры муниципального образования «Город Майкоп» на 2014-2018 годы», «ухудшение ассортимента и качества предоставляемых культурно-досуговых услуг соседствует с устаревшими применяемыми технологиями и формами работы, ухудшением материально-технического оснащения».

В данной связи, совершенствование процесса предоставления услуг в сфере культуры на территории МО «Город Майкоп» должно быть ориентировано на:

- расширение спектра предоставляемых муниципальных услуг рассматриваемого профиля;
- использование инновационных методов предоставления услуг в сфере культуры,

в частности, на основе широкого внедрения информационно-коммуникационных технологий;

— повышение качества управления процессом предоставления данных услуг и эффективности расходования выделяемых в данных целях бюджетных средств;

— выравнивание уровня доступности культурных услуг вне зависимости от уровня доходов населения;

— создание условий для вовлечения детей, молодежи, лиц пожилого возраста, людей с ограниченными возможностями в социокультурную деятельность;

— улучшение инфраструктуры культурной сферы, укрепление материально-технической базы муниципальных учреждений культуры.

Литература:

1. Дмитриева, Е.А. Предоставление муниципальных услуг в электронной форме: современное состояние и перспективы развития / Е.А. Дмитриева // Конституциональное и муниципальное право. – 2012. – № 3. – С. 51-54.
2. Кирсанов, С.А. Муниципальные услуги как вид публичных услуг / С.А. Кирсанов // Управленческое консультирование. – 2008. – № 4. – С. 30-42.
3. Маркварт, Э. Муниципальные услуги и муниципальное хозяйство / Э. Маркварт // Экономика и управление собственностью. – 2011. – № 3. – С. 13-20.
4. Шелленберг, О.П. О юридической природе государственных (муниципальных) услуг / О.П. Шелленберг // Законодательство. – 2011. – № 1. – С. 52-59.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПИВА

Лапина Ю.А.

Студентка 3 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Хатукай С.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье проведено исследование российского рынка пива, рассмотрены основные показатели пивоваренной отрасли. Была выделена доля импорта и экспорта, приходящейся на отечественный рынок и проанализирована динамика производства данного товара.

Ключевые слова: пивоваренная отрасль, рынок пива, динамика производства, импорт и экспорт пива.

MAJOR TRENDS IN THE RUSSIAN BEER MARKET

Lapina Y.A.

student 3 course, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Khatukay S.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. In this paper a study of the Russian beer market, the basic indicators of the brewing industry. It was allocated share of imports and exports, attributable to the domestic market and analyze the dynamics of the production of the product.

Keywords: brewing industry, beer market, the dynamics of the production, import and export of beer.

Пивоваренная отрасль России сегодня – это: более 500 пивоваренных предприятий различной мощности, производственные площади которых расположены в 73 субъектах Российской Федерации; свыше 1500 торговых марок пивоваренной продукции, в число которой входят как национальные бренды, так и популярные региональные марки; свыше 60 тыс. человек, работающих на предприятиях отрасли. [1]

Российское пивоварение обладает длительной историей, но череда российских кризисов привела к скачкообразному развитию российского рынка пива. Исследования показали, что в России пиво потребляют больше половины населения страны (57%).

Потребление напитков во многих странах играет культурно-символическую роль, сопровождая различного рода коммуникации и позволяя выстраивать специальную систему взаимоотношений. [3]

Рисунок 1. — Структура мирового производства пива по странам.

Современный российский рынок пива относится к крупнейшим в мире по объему производства и является наиболее динамичным и емким сегментом продовольственного рынка. В последнее десятилетие его развитие характеризовалось неравномерностью. Сейчас предприятия пивной отрасли России функционируют в сложных экономических условиях. Факторы внешнего окружения отрасли представляют собой больше угроз, нежели благоприятных возможностей. В результате этого на рынке пива в России произошло беспрецедентное снижение объемов производства практически всех видов продукции, значительное сокращение ассортимента выпускаемой продукции.[5]

Рисунок 2. — Динамика производства пива в РФ за последние годы.

С 2010 по 2014 год производство пива сократилось на четверть и составило 767 млн. дал в 2014 году, в 2015 году составило 737 млн. дал. На это повлияли как причины общеэкономического характера — ухудшение финансовой ситуации в стране, ужесточение нормативного режима, так недостаточное качество реализации функций управления финансами специалистами организаций.

Как следует из данных, светлое пиво занимает более 95% о всего представленного отечественными производителями пива

К наиболее известным российским брендам можно отнести Очаковское, Клинское,

Балтику, Невское и многие другие. В результате крупномасштабных слияний в России сейчас 5 компаний контролируют 84% рынка пива. Лидерами рынка пива являются компании «Балтика» (Carlsberg), САН ИнБев», «Хайнекен», «Эфес».

Рисунок 3 — Структура производства пива по ведущим компаниям в 2014 году, % от натуральных объемов производства.

Рассмотрим долю импорта, приходящуюся на российский рынок. В Россию в 2014 году импортировалось более 250 млн. литров пива, которые сформировали рынок размером более \$1 млрд. Рынок импортного пива — это более 200 предприятий, которые представлены 400 брендами. Структура продаж меняется в пользу дорогого пива из Европы, его ассортимент активно расширяется, а бренды с небольшими объемами продаж быстро набирают вес.[2]

Рисунок 4.— Динамика импорта пива.

Несмотря на проблемы российских пивоваренных компаний на внутреннем рынке, доля импорта незначительна – в 2013 году она составила порядка 3,7% емкости рынка. В 2013 году отмечается сокращение объемов импортных поставок пива в страну. В сравнении с 2012 годом, ввоз солодового пива упал на 14,2%, составив 30,8 млн декалитров (рис.). На наш взгляд это связано с активным развитием отечественных производителей и укреплением их рыночных позиций.

В январе–мае 2014 года импорт пива в Россию снизился на 11,8%, относительно аналогичного периода годом ранее – до 10,9 млн.декалитров.

Основным производителем пива, импортируемого в Россию, выступала Украина – 51,8% всего объема за 2013 год (рис. 5).[2]

Однако в минувшем году объемы поставок продукции, произведенной украинскими пивоваренными компаниями, снизились на 31,2%..

Рисунок 5. — Структура импорта пива по ведущим странам-производителям.

В январе–мае 2014 года российские предприятия сократили объемы закупок украинского пива на треть, относительно аналогичного периода годом ранее. Кроме того, в августе 2014 года Роспотребнадзор приостановил ввоз на территорию России спиртных напитков, пива и пивных напитков производства ПАО «Оболонь», ПАО «Сан ИнбевУкраина», а также ООО «Украинская дистрибуционная компания» из-за несоответствия продукции требованиям законодательства в области защиты прав потребителей

Помимо Украины в Россию в значительном объеме пиво импортируется из Белоруссии, Германии и Чехии. По итогам первых пяти месяцев 2014 года, российские компании увеличили объемы закупок пива белорусского производства на 8,6%, а немецкого и чешского пива соответственно на 35 и 2,1%.[4]

Наряду с низкой долей импорта на российском рынке пива, удельный вес экспорта в совокупном объеме производства внутри

страны также невелик – в 2013 году он составил порядка 3%. В минувшем году экспорт пива российского производства снизился, в сравнении с 2012 годом, на 2,6%, составив 24,62 млн декалитров (рис. 6).

Рисунок 6. — Динамика экспорта пива.

Рисунок 7. — Структура экспорта пива.

По итогам первых пяти месяцев 2014 года, объемы поставок за рубеж выросли на 4,3%, относительно аналогичного периода годом ранее, достигнув отметки в 9,86 млн декалитров.

Не смотря на гигантские объемы, внешнеторговый товарооборот по пиву снижается: с 2012 по 2014 год импорт пива в натуральных объемах уменьшился на треть, экспорт снизился на 11%. Переломным моментом в связи с введением санкций и накаляющейся международной обстановкой стал 2014 год: в этом году впервые годовой экспорт пива из РФ опередил импорт на 35 тыс. тонн, хотя в стоимости экспорт по-прежнему уступал импорту.[2]

Средняя расчетная цена за тонну пива в целом на конец 2015 года составила 720

долл. за тонну. Взяв за основу розничную цену и географическую принадлежность, рынок импортного пива можно четко разделить на два сегмента. Среднеценовой и экономичный сегменты – это пиво из стран ближнего зарубежья, точнее из Белоруссии, которое является альтернативой российскому производителю. Премиальный и суперпремиальный сегменты – пиво из остальных стран мира, преимущественно Европейского Союза, которое стоит заметно дороже лицензионных российских брендов. Если говорить о натуральных объемах, белорусское пиво, безусловно, доминирует на рынке импорта с долей 28%, за ним – немецкое пиво с долей 24% и чешское (13%) .[4]

Рисунок 8 — Цена на пиво в среднем по РФ, руб. за литр.

На данный момент правительственная кампания, направленная на борьбу с алкоголизмом, нанесла серьезный удар по пивному бизнесу. На состояние рынка также критически влияет повышение акцизов: в 2009 году - всего 3 рубля, в 2013 году - уже 15 руб., в 2014 и 2015 годах - 18 руб., 2016 – 20 руб., в 2017 – 21 руб. Все это привело к

тому, что розничные цены на пиво значительно выросли, а его продажи сократились. Средняя цена на отечественное пиво за последние пять лет возросла в два раза и в середине 2015 года остановилась на отметке 95 руб. за литр, а на импортное пиво возросла на четверть (212 руб.) [5].

Одной из особенностей современного этапа развития российского рынка пива является доминирование крупных корпоративных структур, сформированных на принципах вертикальной интеграции. Вертикально-интегрированные корпорации обладают мощным потенциалом упорядочения экономических отношений между звеньями производственно-стоимостной цепи, обеспечения эквивалентности межотраслевого обмена субъектов АПК, модернизации производственных мощностей, а также перехода на инновационный тип развития аграрного производства [6].

В заключение отмечу, что, объем российского рынка пива за последние два года снизился на 16%, составив в 2013 году 830 млн декалитров. Более 96% всего объема приходится на производство продукции внутри страны, объемы экспортных поставок незначительны и составляют около 3% совокупных объемов выпуска. Катализатором в падении рынка выступает сокращение объема производства внутри страны, что связано непосредственно со снижением уровня потребления под воздействием политики

государства. Динамика, сформировавшаяся в первой половине 2014 года, указывает на продолжение снижения объемов российского производства пива. В ближайшие три года также ожидается сокращение объемов выпуска пива, что обусловлено продолжением роста акцизов. Кроме того, дополнительные риски для отрасли создает введение нового закона, уже одобренного в первом чтении, согласно которому с 2016 года будет полностью запрещена розничная продажа алкогольных напитков с содержанием этилового спирта более 4% в пластиковых таре. Низкая стоимость такой упаковки, по мнению разработчиков законопроекта, способствует доступности алкоголя для населения. Таким образом, под запрет полностью попадет продажа пива в ПЭТ-таре. В связи с этим вновь ожидается дальнейшее увеличение цен и сокращение объема продаж на отечественном рынке. Пиво перестает быть широкодоступным товаром и переходит в сегмент потребителей с уровнем дохода средним и выше среднего, что требует пересмотра политики его позиционирования и продвижения на рынок.

Литература:

1. Агафонов, В.П. Диагностика и перспективы развития российского рынка пива / В.П. Агафонов, Н.В. Оболенский // Прикладные экономические исследования. – 2014. – № 3. – С. 8-14.
2. Интернет-сайт Международный аналитический журнал “Пивное дело “ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pivnoe-delo.com>.
3. Немчин, А.М. Маркетинг: учеб. пособие / А.М. Немчин; под ред. Д.В. Минаева. – СПб.: Бизнес-пресса, 2012. – 639 с.
4. Пивоваренная отрасль: состояние и перспективы // Аналитические материалы Союза Российских Пивоваров.
5. Довгань, В.Н. Книга о пиве / В.Н. Довгань. – Смоленск: Русич, 2013. – 576 с.
6. Мокрушин, А.А. Корпоративные механизмы регулирования экономических отношений в интегрированных структурах АПК России / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 2 (141). – С. 143.

КОНЬЮНКТУРНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА РЕДУКТОРОВ

Литвиненко А.Ю.

Студентка 4 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Хатукай С.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье проведен анализ рынка редукторов РФ, выявлены конкурентные преимущества основных российских производителей редукторов; произведен анализ конкурентоспособности ОАО «ЗАРЕМ».

Ключевые слова: конкурентоспособность, рыночная позиция, конкурентные преимущества.

MARKET INVESTIGATIONS OF REDUCERS MARKET

Litvinenko A.Yu.

4th year student, Adyghei State University, Maikop

Supervisor: SA Hatukay

Ph.D., Associate Professor, Adyghei State University, Maikop

Abstract. This article analyzes the Russian market gears, identified competitive advantages of the major Russian manufacturer of gearboxes; The analysis of the competitiveness of "Zarem".

Keywords: competitiveness, market position, competitive advantages.

В настоящий момент ОАО «ЗАРЕМ», как и другие предприятия — производители приводной техники РФ, находится на этапе вхождения в рыночные отношения. Это проявляется в вынужденном отказе редукторных заводов от прежних методов хозяйствования, их переориентации и приспособлении к новым рыночным условиям, что выразилось, прежде всего, в отказе от специализации и значительном расширении номенклатуры поставляемой продукции, гибком регулировании цен, конкурентной борьбе с другими производителями редукторов за потребителей, в самостоятельном решении вопросов научно-технического обновления продукции, повышения ее технического уровня, качества и надежности. Решающее влияние на все изменения, происшедшие на этом этапе, оказал и продолжает оказывать «диктат» потребителей с их правом выбора производителей и поставщиков. Вследствие этого произошли существенные

изменения состава производителей и поставщиков редукторов. На Российском редукторном рынке увеличивается число зарубежных редукторных фирм с более качественной продукцией и, как следствие начался отток потребителей от российских производителей к зарубежным.

Но стоит отметить, что и в России появились и новые предприятия — производители редукторов (среди них НТЦ «Редуктор», «Приводная техника», «Редэс ЛТД» «Уралкран» и многие другие), которые хоть и увеличили отток потребителей от традиционных российских производителей, но и повысили конкурентоспособность российского редукторостроения.

При описании ситуации на рынке редукторостроения нельзя не затронуть вступление РФ во Всемирную торговую организацию, как по нашему мнению в РФ скорее всего останется 5-6 местных производителей, остальную же часть рынка займут известные международные бренды.

Это связано с разными условиями хозяйствования отечественных и зарубежных предприятий:

- значительное отставание отечественных производителей по уровню технического развития производства: устаревшее оборудование, устаревшие технологии, как правило, экстенсивный способ развития;
- различия в возможностях финансовых вливаний;
- разный уровень квалификации персонала;
- абсолютно иная организация всей производственной системы в целом;
- структура институционально-хозяйственной среды, значительная дифференциация уровня развития производственной инфраструктуры регионов РФ, уровень развития процессов кооперации и вертикальной интеграции в регионах.

Из этого можно сделать вывод, что вступление РФ в ВТО негативно отразится на конкурентоспособности отечественных производителей приводной техники.

Однако есть вероятность, что это подтолкнет российских производителей к определенным действиям, как вариант развития может быть рассмотрен путь автоматизации производства, что в свою очередь может негативно отразиться на ситуации на рынке труда в РА, так как ОАО «ЗАРЕМ» является одним из бюджетообразующих предприятий РА и одним из самых крупных работодателей.

Майкопский редукторный завод функционирует на целевом рынке в условиях жесткой конкурентной борьбы, конкурируя как с российскими предприятиями, так и с зарубежными фирмами.

Рассматривая российские предприятия, выделим основных конкурентов ОАО «Майкопский редукторный завод», это:

1. НТЦ «Редуктор» г. Санкт-Петербург
2. ОАО «Редуктор» г. Ижевск
3. ОАО «Редуктор материалы» г. Санкт-Петербург
4. ЗАО «Уралкран» г. Челябинск

Эти предприятия наряду с ОАО «ЗАРЕМ» составляют список основных производителей приводной техники на территории РФ.

Основным конкурентным преимуществом ОАО «Редуктор» г. Ижевск является то, что помимо редукторов предприятие производит оборудование для нефтепромышленности, комплектуя его при этом редукторами собственного производства. Этот сегмент рынка приносит предприятию значительную долю прибыли. Также значительным конкурентным преимуществом является наличие в непосредственной близости предприятия — поставщика металла,

НТЦ «Редуктор» г. Санкт-Петербург также помимо основной продукции – редукторов, изготавливает широкую номенклатуру продукции для нужд сельского хозяйства.

ОАО «ЗАРЕМ» на сегодняшний день полностью освоил номенклатуру вышеперечисленных предприятий (в части изготовления редукторов), но также следует отметить, что эти предприятия также практически полностью освоили номенклатуру ОАО «Майкопского редукторного завода».

Учитывая, что такая продукция как редуктор, является продукцией производственно-технического назначения и изготавливается в соответствии с ГОСТами РФ, а также то, что большинство видов данной продукции было разработано еще в 1960-1970-е годы (т.е. все предприятия изготовители производят продукции с идентичными техническими и эксплуатационными характеристиками и процент новой продукции

все еще небольшой), то можно сказать о том, что между предприятиями данной отрасли идет жесткая конкуренция, причем это в большей степени ценовая конкуренция.

Зарубежные редукторные фирмы поставляли редукторы на предприятия бывшего Советского Союза еще до 1991 года. Однако все эти поставки осуществлялись по линии министерских и государственных программ и были связаны, в основном, со строительством новых высокотехнологических производств с использованием всех достижений зарубежных технологий. Иначе говоря, присутствие зарубежных редукторных фирм на отечественном редукторном рынке было управляемым и служило целям развития и повышения мощности отечественной

промышленности. После 1991 года ситуация изменилась коренным образом. Отсутствие какой-либо государственной политики по защите российской промышленности и ее производителей от зарубежной экспансии открыло широчайшие возможности для зарубежных редукторных фирм не только по расширению своего влияния на российском редукторном рынке, но и по захвату целых отраслей промышленности. Сегодня десятки зарубежных редукторных фирм беспрепятственно и по своему усмотрению осваивают редукторный рынок России.

Результаты проведенного анализа наиболее крупных конкурентов ОАО «ЗАРЕМ» представлены на рис. 1 в виде многоугольника конкурентоспособности.

Рисунок 1. — Многоугольник конкурентоспособности.

В результате проведенного — анализа были определены сильные и слабые стороны ОАО «ЗАРЕМ».

Сильными сторонами ОАО «ЗАРЕМ» являются: современная испытательная лаборатория; налаженная обратная связь с потребителями; работа НИОКР, высокий уровень профессионализма рабочих и руководителей.

Слабыми сторонами являются: неустойчивые связи с поставщиками комплектующих; износ оборудования, нехватка мощностей, морально устаревшая номенклатура продукции; высокая себестоимость изготовления (редукторов массой до 300 кг).

Таким образом, исследование показало, что рынок редукторов является высоконцентрированным, с небольшим количеством предприятий имеющих относительно

большие рыночные доли. Рыночная доля ОАО «ЗАРЕМ» составляет примерно 11-15%. ОАО «ЗАРЕМ» является одним из ведущих предприятий по производству редукторов в России. Несмотря на то, что завод испытывает трудности в связи со сложной экономической и политической ситуацией, он работает, из года в год сохраняя на стабильном уровне объемы производства.

Литература:

1. Официальный сайт ОАО «Зарем» (Майкопский редукторный завод) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zarem.ru/>
2. Бабушкин, С.Н. Маркетинг в системе менеджмента на предприятии / С.Н. Бабушкин. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 143 с.
3. Васильев, Г.А. Маркетинг: учебное пособие / Г.А. Васильев, Т.А. Гайдаенко. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 239 с.
4. Нуралиев, С.У. Маркетинг: учеб. для бакалавров / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева; под ред. А.Е. Илларионова. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 362 с.
5. Мокрушин, А.А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. – Вып. 3. – С. 60-65.

ФОРМИРОВАНИЕ СЕРВИСНЫХ КЛАСТЕРОВ КАК МЕХАНИЗМ АДАПТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Мирза Д.Д.

аспирант, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Керашев А.А.,

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Обосновывается целесообразность создания сервисных кластеров в рамках адаптации организаций сферы услуг к условиям нестабильной внешней среды. Выделены основные принципы формирования подобных кластеров.

Ключевые слова: адаптационный механизм, сфера услуг, кластеризация региональной экономики, сервисный кластер.

FORMATION OF SERVICE CLUSTERS AS A MECHANISM OF ADAPTIVE BEHAVIOR OF SERVICE FIRMS

Mirza D.D.

graduate student, Adygei State University, Maikop

Research supervisor: Kerashev A.A

Doctor of Economics, Professor, Adygei State University, Maikop

Abstract. The feasibility of the creation of the service clusters as instruments of adaptation of service organizations to the conditions unstable environment. Highlighted the basic principles of the formation of these clusters.

Keywords: adaptation mechanism, services, clustering of regional economy, the service cluster.

Современные тенденции развития экономических процессов как на макроуровне, так и в рамках сферы услуг, характеризуются значительным усилением системной нестабильности, порождаемой целым комплексом факторов внутреннего и внешнего характера. Данная ситуация обуславливает повышенную актуальность формирования механизмов, позволяющих субъектам сервисной сферы адаптироваться к качественно новым условиям, так как стандартные приемы и инструменты организации бизнеса не могут обеспечить поддержание устойчивости их функционирования, а тем более - повышение его эффективности. Ключевой доминантой формирования подобных механизмов является экономическая интеграция организаций сервисной сферы, способная обеспечить достижение мультипликативного и синергетического

эффектов. При этом одной из наиболее эффективных форм интеграции организаций сферы услуг является формирование сервисных кластеров в рамках отдельных секторов сервисной сферы либо определенных территориальных образований.

В настоящее время существуют различные подходы к определению сущности сервисных кластеров. В частности, А.И. Носков-Дукельский понимает под подобным кластером систему взаимосвязанных предприятий, оказывающих услуги различного характера, расположенных на определенной территории и играющих заметную роль в ее экономическом развитии [4, с.111]. О.А. Федорищева определяет сервисные кластеры в качестве расположенных на одной территории групп организаций, представляющих разные виды услуг, при этом характеризующихся общностью и взаимосвязанностью своей деятельности, нацеленной на

удовлетворение потребностей своих клиентов [5, с.287]. По мнению Ю.Р. Шнякиной, сервисный кластер можно представить в качестве пространственного комплекса интегрированных с целью приращения конкурентных преимуществ отраслей, предприятий, инфраструктурных организаций, которые функционируют в сервисной сфере на территории региона. При этом целью подобной интеграции является достижение положительной динамики основных показателей развития сервисной сферы и обеспечение комфортной среды обитания жителей региона [6, с.103].

Как отмечает И.В. Бушуева, в современных отечественных реалиях потенциалом для формирования сервисных кластеров обладают сферы туристических услуг, образо-

вательных услуг, а также научного обслуживания [1, с.145]. По нашему мнению, нельзя согласиться со столь избирательным подходом. В частности, свою состоятельность вполне доказали кластеры, сформированные в сфере медицинских и рекреационных услуг [3]

Механизм управления сервисным кластером должен формироваться на основе системы ключевых принципов, отражающих наиболее существенные закономерности и взаимосвязи, возникающие в процессе взаимодействия предприятий сферы услуг. В частности, принципиальная модель данного механизма, вне зависимости от конкретного направления сервисной деятельности его резидентов, может быть представлена следующим образом (рисунок 1).

Рисунок 1 – Концептуальная модель управления функционированием сервисного кластера [6, с.104]

При этом к основным принципам, лежащим в основе формирования сервисного кластера, можно отнести следующие [2, с.30-32]:

1. Принцип добровольности. Формирование экономических кластеров осуществляется на основе общности интересов и осознания необходимости взаимодействия в условиях все растущей конкуренции.

2. Принцип государственно-частного партнерства. Подавляющее большинство секторов сферы услуг имеют высокую социальную значимость, что предполагает обязательное участие органов государственной и муниципальной власти в организации и обеспечении эффективного функционирования сервисных кластеров.

3. Принцип сочетания интересов. Поскольку кластер - это неформальное объединение, которое формируется, исходя из осознания участниками необходимости проведения взаимно согласованной политики, обеспечивающей достижение интересов всех участников, то каждый из них в своих управленческих решениях должен учитывать интересы других участников кластера.

4. Пространственный принцип формирования кластера. Данный принцип основывается на положении о том, что кластеризация, являясь важнейшим инструментом региональной политики, призвана обеспечить эффективное использование конкурентного потенциала территории в разрезе развития региональной сферы услуг.

5. Принцип экономической эффективности. Этот универсальный принцип лежит в основе формирования кластерных структур, определяет потребность в поиске адаптивных механизмов обеспечения устойчивости и конкурентоспособности организаций сервисной сферы в условиях нестабильной внешней среды.

Формирование сервисных кластеров на основе следования вышеприведенным принципам является эффективным инструментом, использование которого позволяет не только обеспечить адаптацию субъектов сферы услуг к изменению условий внешней среды на основе обеспечения синергетического эффекта и значительного снижения трансакционных издержек, но и значительно повысить уровень устойчивости и конкурентоспособности третичного сектора региональной экономики в целом.

Литература:

1. Бушуева, И.В. Управление сервисом на уровне региона: кластерный подход / И.В. Бушуева // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – № 8. – С. 141-151.
2. Дуженко, Т.И. Диверсификация экономики региона на основе развития социальной инфраструктуры: дис. ... канд. экон. наук / Т.И. Дуженко. – Новосибирск, 2015. – 170 с.
3. Летникова, Л.И. Создание медицинских кластеров для оптимизации лечебной сети в Липецкой области / Л.И. Летникова, Ю.Ю. Шуршуков // Бюллетень Национального научно-исследовательского института общественного здоровья имени Н.А. Семашко. – 2013. – № 1. – С. 226-229.
4. Носков-Дукельский, А.И. Кластерный подход в исследовании систем предприятий сферы сервиса / А.И. Носков-Дукельский // Сервис в России и за рубежом. – 2011. – № 6. – С. 110-115.
5. Федорищева, О.А. Перспективные направления развития организационно-экономических форм хозяйствования в сфере услуг / О.А. Федорищева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. – Вып. 40. – С. 285-289.
6. Шнякина, Ю.Р. Организационно-экономический механизм управления региональным сервисным кластером / Ю.Р. Шнякина // Вопросы управления. – 2011. – № 2. – С. 101-107.

СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ КАК СПОСОБ КОНЦЕНТРАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

Мокрушин А.А.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Хоретлева Б.М.

студент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Тхакушинова С.А.

студент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние рынка слияния и поглощения в России. Раскрывается сущность сделок M&A и механизмы реализации интеграционных отношений. Также рассматриваются тенденции развития рынка M&A в России, отмечаются отрасли-лидеры по активности заключения сделок слияния и поглощения.

Ключевые слова: слияния и поглощения, сделки M&A, кризис, интеграция, консолидация активов, корпоративный капитал, вертикально интегрированные корпорации.

MERGERS AND ACQUISITIONS AS A WAY OF CONCENTRATION OF CORPORATE CAPITAL IN RUSSIA

Mokrushin A.A.

Doctor of Economics, professor, Adyghe State University, Maykop

Horetleva B.M.

Student, Adyghe State University, Maykop

Tkhakushinova S.A.

Student, Adyghe State University, Maykop

Abstract. The article deals with the current state of mergers and acquisitions in Russia. The essence of M&A transactions and mechanisms of realization of integration relations is revealed. The trends in the development of the M&A market in Russia, the industry-leaders at the conclusion of mergers and acquisitions are considered.

Keywords: mergers and acquisitions, M&A transactions, crisis, integration, consolidation of assets, corporate capital, vertically integrated corporation.

Рынок корпоративного контроля основан на двух противоположных процессах – процессах интеграции и дезинтеграции. В первом случае речь идет о сделках слияний и поглощений предприятий (англ. Mergers and Acquisitions, M&A), создания корпоративных структур, а втором об обратном процессе, характеризующимся выделением и разделением компаний. Крупные корпоративные структуры обладают мощным потенциалом упорядочения экономических отношений между звеньями производ-

ственно-стоимостной цепи, обеспечения эквивалентности межотраслевого обмена, модернизации производственных мощностей [1].

Основными формами взаимодействия участников рынка являются: а) интеграция, в основе которой формирование холдингов, финансово-промышленных групп; б) интеграция, базирующаяся на слиянии и поглощении (M&A); в) производственный контракт авансирования производства; г) производственный контракт совместной деятельности; д) производственный контракт

на оказание производственных услуг (подряд). Существование процессов взаимодействия участников рынка связано с функционированием соответствующих форм и их определяющих механизмов [2]. Отечественная практика развития интеграционных процессов характеризуется доминированием сделок М&А как способа концентрации крупного корпоративного капитала, формирования вертикально-интегрированных корпоративных структур.

По мере развития воспроизводственных процессов компании ориентируются на внутренний (интернальный) потенциал, собственные производственно-технологические, финансовые, человеческие, информационные ресурсы. На стадии роста увеличиваются объем продаж, стоимость активов, клиентская база и численность сотрудников, происходит трансформация организационной структуры. Однако с наступлением этапа зрелости собственных ресурсов для сохранения стабильных финансовых результатов компании становится недостаточно, и одним из путей решения проблемы является стратегия интеграции с другими компаниями. В другой ситуации, когда перед компанией стоит задача расширения, возможно активное использование механизма реализации интеграционных отношений. Это осуществляется, как правило, с помощью сделок слияния и поглощения компания расширяется значительно быстрее, чем за счет внутреннего роста [5, 9].

Политико-экономическая ситуация в мире в настоящий момент такова, что процент транснациональных компаний, располагающих возможностью и ресурсами реализовывать поставленные цели по производству и получать прибыль, не велик [3]. Это объясняет сложившуюся картину на мировом рынке слияний и поглощений, а

именно тенденцию роста сделок. Так, совокупный объем сделок по слияниям и поглощениям (М&А) в мире в 2015 году вырос на 26,5% в сравнении с 2014 г., превысив отметку в \$4,3 трлн, рассчитало агентство Bloomberg.

В начале 2015г. на российских рынках наблюдались тяжелые кризисные явления, создавшие условия, которые не позволили увеличить активность в области М&А. Неудивительно, что в начале 2016 г., когда экономика пошла на укрепление, рынок М&А показал значительный прирост. Если сравнить суммарную стоимость сделок за первые два месяца, осуществленных с участием российских компаний, то выясняется, что она увеличилась в 3,7 раза, до \$3,49 млрд. с \$934,6 млн. в январе-феврале 2015 г.

Внезапный рост сделок М&А в России в I квартале 2016 г. обусловлен следующими обстоятельствами:

- большое число компаний, пострадавших от введения санкций начали активно применять механизмы М&А с целью выйти на новые рынки, провести диверсификацию производства и тем самым улучшить свое финансовое состояние;
- российский рынок М&А в 2015 г. достиг своего «дна» вследствие ухудшения экономической ситуации; в данном контексте нецелесообразно говорить о подкрепленном качественными изменениями росте в 2016 году;
- девальвация рубля объясняет рост суммы сделок слияния и поглощения в рублевом выражении; увеличение в 4,2 раза, до 261,9 млрд. руб. с 62 млрд. руб. в январе-феврале 2015г.

Баклаженко Г.А. отмечает, что осуществление интеграционных процессов чаще всего происходит в форме реформирования

собственности и реорганизации юридических лиц по следующим вариантам: процедура слияния (merger); процедура присоединения (acquisition); процедура разделения; процедура выделения [4].

Классификация способов и механизмов реализации интеграционных отношений в России представлена на рисунке 1.

Наибольшее распространение в современной России получили механизмы корпоративной интеграции, основанной на консолидации собственности. В основе создания российских вертикально-интегрированных

структур лежат две группы механизмов укрупнения предприятий:

1. Механизмы консолидации собственности (реорганизация, подразумевающая слияния, присоединения, поглощения; взаимное участие в капитале интегрирующихся компаний);
2. Механизмы добровольной централизации прав контроля за деятельностью (создание управляющей компании с централизацией активов интегрирующихся компаний).

Рисунок 1. — Способы и механизмы реализации интеграционных отношений в экономике.

Следует отметить три основных типа сделок M&A в современной России: «технологический» тип M&A; «спекулятивный» тип M&A; «монополистический» тип M&A [2].

Рассмотрим три группы инструментов недружественного поглощения компаний:

- 1) Покупка акций в обход менеджеров и руководителей предприятия-цели (внесудебные);
- 2) Арест активов за невыплату долгов и последующая покупка по низкой цене;
- 3) Захват через процедуры банкротства (судебные) [6].

Данные рис.2 свидетельствуют, что российский рынок постепенно восстанавливается после кризиса 2014г., который сильно повлиял на динамику сделок в 2015г. Для

этого сравним динамику сделок за январь 2015 г. и 2016 г.: 0,62 млрд. долл. по сравнению с 1,57 млрд. долл. соответственно.

Рисунок 2. — Динамика сделок на российском рынке за 2014-2016 гг., млрд.долл.

Отраслевой анализ сделок показал, что в 2015 году лидером активности М&А сделок стало строительство и девелопмент, также активно сделки совершались в топливно-энергетическом секторе, в частности «Роснефть» стала самой активной компанией-покупателем первого полугодия 2015 года.

Третье место в рейтинге отраслей занимает финансовый сектор [7].

Несмотря на широкое распространение сделок слияния и поглощения многочисленные эмпирические исследования не позволяют утверждать безоговорочную эффективность описанных процессов. Можно выделить следующие проблемы, характерные для современного российского рынка М&А:

- высокий уровень неудачных сделок М&А (до 75%), что во многом связано с субъективным характером принятия решений, касающихся консолидации активов, формирования имущественных комплексов без учета принципов кооперации, вертикальной интеграции;

- подавляющее большинство сделок М&А не приводит к достижению поставленных целей стратегического развития; дефицит эффективных механизмов взаимодействия интраэкономических и региональных социально-экономических систем современной России [8];

- высокий уровень риска сделок слияния и поглощения, не покрываемого соответствующим страхованием.

Не вызывает сомнений то факт, что сделки М&А во всем мире стали привычным способом расширения влияния и концентрации бизнеса, по праву считаясь эффективным способом реализации стратегии концентрированного роста [9]. Вместе с тем, отметим проблематичность прогнозирования изменений конъюнктуры рынка М&А в России. На фоне сложной геополитической обстановки, сложившейся на мировых рынках, действия антироссийских секторальных санкций, отмечается значи-

тельное падение уровня иностранных капиталовложений в отечественную экономику [10]. При этом российским компаниям сейчас существенно ограничен доступ к финансированию. Вместе с тем, многие отечественные финансисты ожидают в 2016 г. реализацию крупных сделок в IT-секторе. Среди основных прогнозов развития российского рынка M&A на 2016 год, сделанных ведущими консалтинговыми компаниями, следует отметить:

- во-первых, минимальный уровень сделок с иностранными инвесторами (по количеству и объему капиталовложений);
- во-вторых, дальнейшее снижение инвестиционной активности внутри страны, связанное со снижением предпринимательской

активности, ростом стоимости кредитных ресурсов. Вместе с тем, по мнению Питера Латоса (руководителя практики по работе с фондами прямых частных инвестиций КПМГ в России и СНГ), несмотря на многие прогнозы, «рынок сумеет найти ресурсы и восстановиться в конце года, большое значение в этом вопросе будет иметь цена на нефть».

Таким образом, эффективность воспроизводственных процессов в отечественной экономике напрямую зависит от уровня инвестиционной активности, вызванной процессами консолидации крупного корпоративного капитала на основе следок M&A.

Литература:

1. Мокрушин, А.А. Корпоративные механизмы регулирования экономических отношений в интегрированных структурах АПК России / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 2 (141). – С. 142-152.
2. Игнатишин, Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы / Ю.В. Игнатишин. – СПб.: Питер, 2005. – 208 с.
3. Кесян, С.В. Институционально-экономические условия и механизмы развития межотраслевого обмена в молочно-продуктовом подкомплексе АПК региона на основе вертикальной интеграции (на материалах Республики Адыгея): автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.В. Кесян. – Майкоп, 2015. – 19 с.
4. Козко, И.А. Мировой рынок слияний и поглощений: перспективы развития / И.А. Козко, Я.И. Никонова // Студенческий научный форум: материалы VII Междунар. студенческой электрон. науч. конф. – 2015. – С. 42-43.
5. Панеш, К.М. Структурная модернизация птице-продуктового подкомплекса АПК региона на основе интеграционных трансформаций (на материалах Республики Адыгея): автореф. дис. ... канд. экон. наук / К.М. Панеш. – Майкоп, 2014. – 21 с.
6. Храмова, И.Ю. Концентрация бизнеса: угрозы и возможности развития конкуренции / И.Ю. Храмова, В.Б. Лещева // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2014. – № 3 (1). – С. 205-212.
7. Информационный портал в области экономики и финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akm.ru/>
8. Мокрушин, А.А. Стратегия и инструментарий развития взаимодействия вертикально интегрированных корпораций и региональных экономических систем Южного федерального округа / А.А. Мокрушин // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 30. – С. 19-28.

9. Хатукай, С.А. Построение конкурентоспособной бизнес-модели российских предприятий с использованием преимуществ глобализации экономики / С.А. Хатукай, Б.А. Кумпилова // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 1 (138). – С. 271.
10. Прохорова, В.В. Структурные аспекты модернизации экономической системы региона / В.В. Прохорова, Н.М. Макачук // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. – Вып. 4. – С. 92-99.

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В УПРАВЛЕНИИ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Моради Сани Н.П.

магистр экономических наук

ассистент кафедры денежного обращения, кредита и фондового рынка

УО «Белорусский государственный экономический университет»

(Республика Беларусь, Минск)

Аннотация. В данной статье рассматривается роль долевых и долговых финансовых инструментов в формировании собственного и оборотного капитала акционерного общества

Ключевые слова: финансовые инструменты, капитал, управление.

ROLE OF FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE MANAGEMENT OF THE CAPITAL

Moradi Sani N.P.

Master of Economic Sciences

assistant of the chair of monetary circulation, credit and stock market

EE "in Belarusian State Economic University"

(Belarus, Minsk)

Annotation. This article examines the role of equity and debt financial instruments in the formation of their own, and working capital of the company.

Keywords: financial instruments, capital management.

Динамичное развитие финансовых рынков, расширение процессов приватизации, появление новых инструментов инвестирования и привлечения капитала, – являются основной причиной необходимости рассмотрения роли финансовых инструментов в управлении капиталом организации.

Финансовые инструменты понимаются в качестве средства вложения, приобретения и распределения капитала (фондовая ценность или долевой инструмент), как платежное средство и как средство кредита (или в общем виде – финансовые активы и финансовые обязательства)[1].

Применительно к управлению формированием капитала финансовые инструменты приобретают важное значение, так как от выбора финансового инструмента при при-

нятии управленческих решений в значительной мере зависят объем затрат на привлечение капитала, уровень доходности, альтернативность выбора источников его формирования и другие показатели, формирующие уровень благосостояния собственников организации, и темпы ее экономического развития. Чем больший размер капитала используется акционерным обществом, чем более диверсифицированы его формы и источники привлечения, тем выше становится роль качественной информации о финансовых инструментах, необходимых для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности формирования капитала.

Согласно концепции управления стоимостью капитала, с точки зрения акционеров (инвесторов) организации, управление ею

должно быть нацелено на обеспечение роста рыночной стоимости организации и ее акций, так как такой рост позволяет акционерам (инвесторам) получать для них самый значимый по сравнению с другими его формами доход от вложений в фирму – курсовой денежный доход от перепродажи всех или части принадлежащих им акций либо курсовой не денежный доход, выражающийся в увеличении стоимости (ценности) принадлежащих акционерам чистых активов, а значит, и суммы их собственного капитала.

Под собственным капиталом организации следует понимать общую стоимость ее активов за вычетом обязательств, сформированную в результате использования основного и оборотного капитала, при этом источниками собственного капитала выступают уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) [2, с.6].

Существуют два способа увеличения уставного капитала, первый – это путем увеличения номинальной стоимости акций, а второй – путем использования размещения долевых финансовых инструментов – дополнительных акций.

Инструменты собственного капитала – вид финансовых инструментов, связанных с контрактами на использование долевых инструментов – ценных бумаг, предоставляющих право на участие в распределении прибыли компании [3].

Финансовые инструменты могут оказывать влияние на формирование и пополнение как собственного, так и оборотного капитала организации.

Политика управления оборотным капиталом как составная часть общей финансовой политики организации состоит не только в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, но и оптимизации структуры источников их финансирования [4, с.86].

Привлечь дополнительные источники финансирования для формирования и эффективного использования оборотного капитала позволяют финансовые инструменты. При этом вариантами использования финансовых инструментов являются:

- долевые финансовые инструменты (организация осуществляет дополнительную продажу акций и тем самым увеличивает число собственников либо существующие собственники вносят дополнительные вклады);

- долговые финансовые инструменты (организация продает срочные ценные бумаги (облигации), которые предоставляют право их держателям на долгосрочное получение текущего дохода и возврат предоставленного капитала в соответствии с условиями данного облигационного займа).

Важно отметить риски, которые организация может понести при дополнительной эмиссии ценных бумаг, так как покупка акций организации предполагает, что приобретатель автоматически становится совладельцем и может участвовать в управлении.

Таким образом, роль финансовых инструментов в формировании капитала акционерного общества заключается в эффективном формировании и пополнении как собственного, так и оборотного капитала с помощью долевых и долговых финансовых инструментов.

Литература:

1. Фельдман, А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты: учебник / А.Б. Фельдман. – М.: Экономика, 2003. – 241 с.
2. Евстафьева, Е.М. Теоретическое исследование дефиниции «капитал» / Е.М. Евстафьева // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 3-7.
3. Финансовые инструменты: в кадре собственный капитал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uteka.ua/publication/FINANSOVYE-INSTRUMENTY-V-KADRE-SOBSTVENNYJ-KAPITAL>.
4. Зобова, Е.В. Источники финансирования оборотного капитала предприятия / Е.В. Зобова // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 11 (033). – С. 83-87.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТЕ

Оганнисян М.А.

Студент 2 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Хатукай С.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

***Аннотация.** В данной статье проведен сравнительный анализ существующих методов интернет-рекламы, выделены преимущества интернет-рекламы перед другими способами продвижения продукции на рынок и определена их роль в формировании потребительских предпочтений в современных рыночных условиях.*

***Ключевые слова:** интернет-маркетинг, реклама в интернете, методы продвижения в интернете.*

MODERN METHODS OF ADVERTISING ON THE INTERNET

Ogannisyan M.A.

student 2 course, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Khatukay S.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

***Abstract.** In this paper a comparative analysis susche-sponding methods of online advertising, highlighted the benefits of online advertising over other methods of promotion of products on the market and to determine their role in the formation of consumer preferences in the co-temporary market conditions.*

***Keywords:** internet marketing, internet advertising, promotion methods on the internet.*

В условиях рынка любая организация, независимо от того, новая она или уже утвердившаяся на рынке, ставит перед собой цель – максимизацию прибыли. Каждый предприниматель ищет наиболее эффективные способы продвижения своей продукции на рынок с целью доведения информации о достоинствах товара до как можно большего количества потенциальных покупателей.

Проблемой маркетингового продвижения товара занималось множество зарубежных и отечественных учёных, среди которых следует отметить: О. Донцова, Ф. Котлера, М. Портера, Е. Голубкова и многих других.

Одним из современных и эффективных способов распространения информации о товаре стала интернет-реклама. Как указывает в своей работе Дмитрий Шахов, интернет-реклама – это целенаправленная коммуникативная деятель-

ность, в основе которой лежит всестороннее взаимодействие в интернет-среде, с целью активизации и стимулированию интереса и действий к объекту рекламы, с одной стороны, и получения прибыли или благ – с другой [1].

Можно утверждать, что развитие интернет-пространства в России растёт активными темпами, т.к. в Рунете существует сотни-тысячи сайтов и порядка двух миллионов блогов. По данным РИА Новости, исследование, проведённое компанией Json & Partners Consulting, показывает, в 2010 году Россия заняла лидирующую позицию по активному росту рынка интернет-рекламы [2].

Несмотря на то, что рынок интернет-рекламы на территории Российской Федерации является относительно новым, по данным той же компании за прошлый год объём рекламы в интернете вырос на 42%. По сравнению с другими стра-

нами, в Китае рост данного сегмента рынка составил всего 35%, а в Индии – 31%. Так же, по данным статистического агентства MindShare,

расходы на размещение рекламных объявлений было затрачено порядка 26,7 миллиарда рублей. (рис 1.)

Рисунок 1. — Показатель роста интернет-рекламы в процентном эквиваленте

Эффективность рекламы в интернете неопровержима, так главным преимуществом такой рекламы является интерактивность, под которой понимается возможность обратной связи потребителя с поставщиком товаров или услуг. Так же, если не забывать о возможности неограниченного объёма хранения загружаемой информации о проделанной работе, то можно сделать вывод, что интернет-реклама – это практически идеальный инструмент для продвижения товара.

Для рекламы товара в интернете существует множество различных способов и видов её размещения. Рассмотрим самые распространённые на просторах Рунета.

Контекстная реклама.

Данный вид рекламы подразумевает размещение предмета рекламы, соответствующего содержанию сайта, на котором она

размещена. Например, на сайте, занимающемся ремонтами ноутбуков, можно заметить рекламные объявления о продаже новых ноутбуков или их комплектующих, что вполне логично. Самыми востребованными сервисами в данном случае являются: Mail.ru, «Яндекс.Директ», Google, и иные сервисы. На рисунке 2 отображены объёмы интернет-рекламы, подаваемой на самых популярных сервисах среди россиян.

Данные сервисы имеют уникальные алгоритмы, отвечающие за размещение контекстной рекламы. На рисунке 3 отображён пример появления контекстной рекламы в сервисе «Яндекс.Директ». Можно так же отметить, что контекстная реклама, в большинстве случаев, занимает довольно таки значительную часть страницы, что сделано с целью того, чтобы пользователь гарантированно обратил на неё внимание.

Доля рынка интернет-рекламы

Рисунок 2. — Объемы интернет-рекламы на ведущих сервисах России.

Яндекс

купить iphone 6 — 84 млн ответов

Найти

Поиск

Картинки

Видео

Карты

Маркет

Ещё

iPhone 6s – Почувствуйте, насколько всё изменилось

Реклама apple.com

Закажите сейчас.

Подарки 3D Touch Купить iOS 9

Встречайте Samsung Galaxy S7 / samsung.com

Реклама samsung.com

Стильный эргономичный корпус из металла и 3D-стекла. Защита от Воды и пыли!

Samsung Galaxy S7 Samsung Galaxy S7 edge Найти магазин Gear VR

Яндекс.Директ

Apple iPhone 6

re-store.ru

Новый Apple iPhone 6 за 39 990 руб.

Фирменный магазин техники Apple!

Купить Айфон 5s за 6998 рублей!

iphone-5s.neapple.ru

Акция! Айфон 5s всего за 6998 руб.

Мечты сбываются! Доставка по РФ. Жми!

iPhone 6 все цвета 4 ядра!

grand-sale.iphone6-s6.ru

iPhone 6! 16gb! Частота ядра 1.7! Цены от 7990 руб! Доставка бесплатно!

Умные часы для айфона 6! Жми!

bestprice-russia.ru Адрес и телефон

Умные часы для айфона 6! Гарантия 5 лет! Без предоплаты! Акция!

Apple iPhone 6 128Gb на Маркете — от 48 990 до 65 260 руб.

GSM, LTE-A, смартфон, iOS 8, вес 129 г, ШхВхТ 67х138.1х6.9 мм, экран 4.7", 1334х750, Bluetooth, NFC, Wi-Fi, GPS, ГЛОНАСС, фотокамера 8 МП, память 128 Гб

★★★★☆ Отзывы 13 Обзоры 49 Цены 49 Адреса магазинов в Майкопе

реклама

Магазины	Отзывы о магазинах	Доставка	Цена
Юлмарт.Майко...	★★★★☆ 41857 отзывов	бесплатно	56 990 руб.
М.ВИДЕО Майк...	★★★★☆ 87186 отзывов	490 руб.	54 990 руб.
OZON.ru - Ро...	★★★★★ 31024 отзыва	из Твери	58 190 руб.
WILDBERRIES....	★★★★☆ 11591 отзыв	из Москвы	59 890 руб.
NLEVEL.RU	★★★★★ 281 отзыв	из Москвы	60 000 руб.

Рисунок 3. — Пример контекстной рекламы в сервисе «Яндекс.Директ».

К основным достоинства контекстной рекламы следует отнести:

- Возможность показа рекламы только тем пользователям, которые входят в круг лиц, интересующихся данной тематикой;
- Мгновенное достижение результата;
- Контроль за эффективностью рекламы.

Недостатки контекстной рекламы:

- Относительно сложная настройка;
- При включении пользователем блокировки рекламы в браузере, реклама моментально перестанет отображаться.

Можно сказать, что данный вид интернет-рекламы охватывает всех пользователей, независимо от их возраста или принадлежности к той или иной возрастной группы, т.к. контекстная реклама действует таким образом, что показывает пользователю именно то, что относится к материалам, которые он ищет в настоящее время.

Реклама в социальных сетях.

Социальные сети – это один из самых популярных видов досуга в 21 веке. Очень трудно представить современную рекламу без продвижения в социальных сетях. На сегодня это одна из лидирующих рекламных ниш в интернете, так как аудитория социальных сетей растёт с каждым годом всё сильнее, а так же, существует возможность гибкой настройки. А именно, настройка количества показов, возможность учитывать географические, демографические и возрастные признаки, покупательскую способность пользователей.

На сегодняшний день наиболее актуальны четыре социальные сети: Facebook, Instagram, ВКонтакте и Одноклассники. Каждая из них имеет свои особенности, уникальные механизмы размещения, а так же, разную целевую аудиторию. Стоимость рекламы в социальных сетях зависит от:

- Тематического направления группы или страницы;
- Авторитетности блогера;
- Количества читателей или подписчиков;
- Продолжительности и количества рекламы.

Реклама в социальных сетях в большинстве случаев нацелена именно на молодую аудиторию, т.к. именно она проводит достаточное количество времени на страницах социальных сетей. Сейчас активное развитие в интернете имеет создание интернет-магазинов в социальных сетях. То есть, для открытия, так называемого, интернет-магазина не требуется никаких финансовых вложений, а лишь затраченное время в количестве 1-2 часов.

Создание Landing Page.

Landing page (лендинг пейдж) это целевая страница, которая показывается пользователю, после того как он перейдет по рекламной ссылке — например по платным ссылкам от Google, из рассылки или рекламного баннера.

Вообще, дать определение лендинговой странице можно с трёх точек зрения:

- с технической точки зрения landing page – это страница, которая состоит из таких же элементов, как и обычная веб-страница (текст, картинки, видео и т.д.);
- с точки зрения бизнеса – это страница, которая подталкивает пользователя совершить требуемое действие (покупка или подписка);
- с точки зрения пользователя – это страница, на которую он перешел по ссылке с другого сайта (из поисковика, твиттера, кликнув на баннер).

Такая страница обеспечивает:

- сосредоточенность пользователя;

- более высокий коэффициент конверсии от рекламных кампаний;
- стимуляция пользователей совершить конкретное действие.

Landing Page можно назвать относительно молодым видом продвижения товара в интернете. Несмотря на это, такой вид рекламы набирает большие обороты. Большим «плюсом» landing page является то, что пользователю не нужно заполнять большое количество форм при оформлении заказа, что очень сильно экономит время. Достаточно ввести своё имя и телефон. Далее, менеджер сам перезванивает потенциальному клиенту и уточняет все данные для отправки товара. Опираясь на все вышеперечисленные положительные стороны данного вида рекламы, можно утверждать, что landing page имеет своё место в развитии рынка интернет-рекламы.

Тизерная реклама.

Тизерная реклама – это вид рекламного объявления, содержащего текст и небольшую картинку, что является главным преимуществом такого вида рекламы. Это позволяет поднять шанс получить потенциального клиента, путём привлечения его внимания. Чаще всего тизерные рекламы размещаются на тематических сайтах, но следует учесть, что использование изображения в рекламном объявлении подходит не для всех рекламируемых товаров.

С учётом на статистические данные сервисов блокировки рекламы, можно сделать вывод, что тизерная реклама со временем отходит на задний план, т.к. пользователи научились грамотно блокировать рекламу на сайте. Достаточно единожды заблокировать определённый блок рекламы на сайте и в последующем он больше не будет появляться до момента отключения блокировщика рекламы.

Реклама посредством e-mail рассылок.

Данный способ рекламы маркетологи относят к одному из самых высокоэффективных. С помощью такого вида интернет-рекламы можно быстро и легко организовать качественную рассылку писем по базе подписчиков. Если у компании или предпринимателя нет в наличии такой базы, то её можно либо собрать, либо воспользоваться сервисами e-mail рассылок, которые группируют адреса электронных почт по демографическому, географическому и возрастному признакам. Цены за услуги таких сервисов довольно-таки лояльные и рассылка 1000 писем в среднем обходится в 100-120 рублей. Помимо этого, компании предлагают готовые шаблоны писем для рассылки. Недостаток метода заключается в том, что данные письма часто не открываются и не изучаются пользователем, а просто удаляются. Среди маркетологов известна такая формула: качественная e-mail база + грамотно сделанный макет = отличный результат.

Предприниматели, используя e-mail рассылки как рекламный ход, обычно, преследуют одну из следующих целей:

- Информирование о новой компании или услуге;
- Реклама товара с последующей его продажей;
- Выслать приглашение на мероприятие;
- Опорочить конкурентов.

Реклама посредством e-mail рассылок позволяет охватить практически всех пользователей, т.к. по данным исследовательской компании The Radicati Group ежедневный e-mail трафик по состоянию на 2016 год составляет 192,2 млрд писем в день (рис.4).

Рисунок 4. — Ежедневный e-mail трафик.

Как и все виды рекламы, e-mail рассылка, так же, имеет свои положительные и отрицательные стороны.

К положительным сторонам можно отнести:

- Письмо гарантированно дойдёт до адресата;
- Электронная почта-самое популярное средство связи;
- Дешёвая стоимость;
- Отслеживание эффективности корреспонденции;

К «минусам» относятся:

- Фильтры почтовых писем иногда отправляют письмо в спам;
- Возможность самостоятельной отписки клиентом;

В силу ряда свойств и особенностей печатные объявления, теле и радио СМИ очень часто скованны таким понятием, как «формат». Это объясняется тем, что процесс размещения желаемой рекламы в интернете

намного легче, нежели в печатных изданиях. Помимо этого, офф-лайн реклама более дорогостоящая.

Превосходство рекламы в интернете так же можно объяснить следующими фактами:

- Пространство интернет обеспечивает возможность быстрого выхода на международный рынок без открытия магазина в другом городе или стране;
- Возможность прямой продажи;
- Гибкость интернет-рекламы и возможность моментального изменения таких параметров, как цена или характеристики товара, или услуги;
- Возможность создания креативной рекламы;
- Получение достоверных статистических данных о количестве пользователей, просмотревших контент.

Помимо всего вышеперечисленного интернет-реклама владеет сильнейшим меха-

низмом, который позволяет совершать выборку среди пользователей и автоматически определять, стоит ли показывать рекламу конкретному человеку или нет с учётом географического расположения компьютера, с которого ведётся сеанс. Так, с помощью мониторинга интернета, был сделан вывод, что средний возраст интернет-пользователя составляет 18-25 лет – 35%, однако респонденты в возрасте от 25 до 44 лет используют Интернет чаще и тратят больше денег на просторах сети. Таким образом, можно сделать вывод, что большинство интернет-рекламы направлено на потребителей, владеющих большей покупательской способностью[3].

Конечно же, у интернет-рекламы есть и относительно отрицательные стороны:

- возможность блокирования рекламы;
- небольшой технический охват;
- платность доступа [4].

Таким образом, изучив все виды интернет-рекламы, мы пришли к выводу, что контекстная реклама является одним из самых высокоэффективных способов рекламы в интернете, так как с настройкой показ такой рекламы справится практически каждый, а количество показов ограничено только лишь бюджетом организации. Помимо этого, контекстная реклама является именно тем видом, который предназначен для всей аудитории сети интернет.

Нельзя поспорить, что при выборе интернет-рекламы, как способа продвижения товара на рынке, необходимо подбирать исключительно исходя из конкретной ситуации. Любой из них может принести большой успех или оказаться провальным. Также при подаче рекламы в интернете, всегда стоит учитывать, что практически все виды рекламы можно использовать в комплексе, чаще всего именно такой подход дает наилучший эффект.

Литература:

1. Шахов, Д.А. Интернет-реклама как целенаправленная информационно-коммуникативная деятельность/ Д.А. Шахов // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 118. – С. 39-41.
2. Российский рынок Интернет – рекламы растет быстрее, чем в других странах БРИК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://advip.ru/market/rossiyskiy-rynok-internetreklamy-rastet>.
3. Мониторинг Интернета: итоги 2005 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ruomir.livejournal.com/61304.html>
4. Денисов, Н.В. Теневые механизмы формирования потребительского спроса / Н.В. Денисов // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 1. – С. 23-24.

ФОРМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Тхакушинова С.А., Хоретлева Б.М.
студенты, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп
Научный руководитель: Мокрушин А.А.
д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация: В данной статье рассматривается государственно-частное партнерство (ГЧП) в качестве эффективного инструмента реализации общественно-значимых проектов. Раскрываются отдельные формы ГЧП и сферы их применения. Также рассматривается динамика реализуемых проектов по отраслям экономики России.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, транспортная инфраструктура, социальная инфраструктура, энергетическая инфраструктура, проекты, регионы, финансовые ресурсы, корпоративный бизнес.

FORMS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA

Tkhakushinova S.A., Horetleva B.M.
students, Adyghe State University, Maykop
Research supervisor: Mokrushin A.A.
Doctor of Economics, professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract: This article examines the public-private partnership (PPP) as an effective tool for the implementation of socially significant projects. The essence of the forms of PPP and its scope are revealed. The development of the projects by sectors of the Russian economy is considered.

Keywords: public-private partnership, transport infrastructure, social infrastructure, energy infrastructure, projects, regions, financial resources, corporate business.

Среди различных путей оздоровления экономики наиболее перспективными и эффективными являются мероприятия по обеспечению подходящих условий для экономического развития и по созданию инновационной модели производства. Реализация перечисленных мероприятий будет возможна при активном внедрении такого эффективного механизма, как государственно-частное партнерство (ГЧП). Партнерские отношения между государством и частным сектором заключается в четком разделении интересов при реализации проектов: государство получает возможность увеличить эффективность инвестиционных затрат

бюджета и повысить управленческий уровень проектам; инвестор, в свою очередь, снижает риски и получает возможность извлечь прибыль в процессе эксплуатации построенного в будущем объекта [1, 2].

Существует много определений ГЧП: за рубежом используется аббревиатура PPP (Public-Private Partnership), P3 (P-P Partnerships), Private Finance Initiative (PFI), а также концессия. В России часто используют термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Однако все определения передают основную суть феномена ГЧП, а именно черты взаимодействия государственного и частного секторов. Так, отмечается обязательное разделение рисков,

затрат и прибыли между партнерами [3], мотивацию государства использовать капитал частного сектора для улучшения качества государственных услуг (output-based approach) или управления активами госу-

дарственного сектора [4], заключение долгосрочного контракта между государственным органом и частным сектором, в котором ресурсы расходуются для целей развития общественной инфраструктуры [5].

Таблица 1

Различные трактовки понятия государственно-частного партнерства

Определение	Источник
«Отношения по разделению риска, основанные на согласованном стремлении между публичным и частным секторами достичь желаемой государственной политики»	Commission on UK PPPs
«Совместная деятельность между публичным и частным секторами, основанная на экспертизе каждого партнера, что наилучшим образом удовлетворяет ясные общественные потребности посредством соответствующего распределения ресурсов, рисков и наград»	Canadian Council for PPPs
«Схемы, характеризующиеся совместной деятельностью государственного и частного секторов. В самом широком смысле они могут охватывать все виды государственно- частного сотрудничества и взаимодействия, а также распределение рисков при реализации стратегий, предоставлении услуг и строительстве инфраструктуры»	HMT, Infrastructure Procurement: Delivering Long-Term Value, March 2008
«Любые средне- или долгосрочные взаимоотношения между государственным и частным сектором, основанные на разделении рисков и доходов, объединении профессиональных знаний и совместном финансировании и служащие достижению определенных политических результатов».	Рейтинговое агентство Standard&Poor's.2005
ГЧП основывается с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора	Практическое руководство ООН

Государственно-частное (муниципально-частное) партнерство - это юридически оформленное на конкретный срок и основанное на объединении ресурсов, разделении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании договора о государственно-частном партнерстве, соглашения о

муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [6].

В настоящее время в нашей стране совершенствуется нормативно-правовая база,

призванная обеспечить методическое содействие в сфере применения норм принятого Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [7]. Основными сферами народного хозяйства, в которых получили наибольшее распространение механизмы государственно-частного партнерства, являются:

- транспортная инфраструктура (автомобильные дороги и объекты дорожной инфраструктуры; аэропорты);

- коммунальная инфраструктура (холодное и горячее водоснабжение; объекты благоустройства);

- социальная инфраструктура (объекты здравоохранения; объекты образования; объекты физической культуры и спорта; объекты культуры и культурного наследия);

- энергетическая инфраструктура (объекты передачи и распределения электрической и тепловой энергии);

- ИТ — инфраструктура (система фото и видео фиксации нарушения правил дорожного движения).

Вместе с тем, перечень основных выгод, получаемых участниками партнерства от реализации ГЧП-проектов, схематично представлен на рисунке 1.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) основывается с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора. Его ключевыми особенностями являются: долгосрочность обеспечения и предоставления услуг (иногда сроком до 30 лет); передача рисков частному сектору;

многообразие форм долгосрочных контрактов, заключаемых юридическими лицами с государственными и муниципальными структурами.

К формам ГЧП и их разновидностям можно отнести: государственные контракты (на выполнение работ, на управление, на оказания услуг, на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи); концессии; соглашения о разделе продукции; совместные предприятия.

При использовании института ГЧП возможно преодоление таких узких мест, как недостаточное качество управления государственной собственностью, недостаток инвестиционных ресурсов, отсутствие инновационных технологий, низкая экономическая эффективность и налоговая дисциплина [8].

Многие формы взаимодействия государства и бизнеса являются обычным контрактом на лизинг, соглашением по аутсорсингу ресурсов, соглашением, совместным предприятием, однако все эти формы являются дополнением к ГЧП, а не одной из его форм. При рассмотрении перспектив ГЧП зачастую в него включают различные правовые конструкции, как общие, так и специально разработанные для ГЧП. К ним, в частности, относятся [9]:

1. Контракты как административный договор, заключаемый между государством и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Среди них в практике ГЧП распространение приобрели контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи.

Рисунок 1. — Основные выгоды от реализации ГЧП-проектов

2. Договора аренды и лизинг. Как правило, частный сектор приобретает государственное или муниципальное имущество во временное пользование и за определенную плату.

3. Концессия (концессионное соглашение) является специфической формой ГЧП, которая становится все более распространенной. Концессии отличаются комплексностью, развитостью и перспективностью от остальных форм. Преимущество концессии состоит в том, что государство наделяет частного партнера правом исполнять на

протяжении определенного срока закрепленные в соглашении функции, оставаясь полноправным собственником имущества, объекта концессии.

Одним из очевидных преимуществ концессий является снятие с государства финансового бремени на создание инфраструктурных объектов: концессионер получает платежи непосредственно с пользователей созданного за его счет инфраструктурного объекта — например, в виде платы за проезд, отчислений предприятий дорожного сервиса, за счет наружной рекламы вдоль автодорог или обеспечения доступа к

развязкам и крупным логическим предприятиям.

4. Соглашения о разделе продукции. В мировой практике такие соглашения особенно активно используются в сфере нефтедобычи. Как и в случае с концессией, государство предоставляет свои исключительные права на недропользование частному инвестору на возмездной основе и на определенный срок. Доступ частных партнеров (в том числе зарубежных) к исключительным правам осуществляется для привлечения инвестиций в капиталоемкие сферы. Имеются различные модели раздела продукции, например сразу на две части или после вычета затрат инвестора. Важен также учет особенностей налогообложения.

5. Совместные предприятия являются одной из наиболее распространенных форм партнерства государства и частного бизнеса. Так, в зависимости от структуры и характера совместного капитала они могут быть либо акционерными обществами, либо совместными предприятиями с долевым участием сторон. В качестве акционеров в АО могут выступать органы государства и частные инвесторы. Возможности частного партнера в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений определяются долей в акционерном капитале. Риски сторон также распределяются в зависимости от ее величины.

6. Инвестиционный фонд РФ. Государственный инвестиционный фонд Российской Федерации предназначен для софинансирования инвестиционных проектов.

Государственно-частное партнерство является одной из ключевых форм взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций (ВИК) с региональными экономиче-

скими системами. Основными структурными элементами указанного взаимодействия являются:

- хозяйственные комплексы, складывающиеся во взаимодействии нескольких ВИК в пространстве региона;
- инвестиционные проекты, реализуемые в региональных экономических системах крупными национальными корпорациями и ТНК;
- межрегиональные хозяйственные образования, складывающиеся в результате взаимодействия нескольких территориальных экономических систем и совокупности ВИК;
- ГЧП, создаваемые ВИК совместно с властями территории [10].

При этом корпорации выполняют системообразующую роль в регулировании воспроизводственных и интеграционных процессов в регионе. Финансовые ресурсы крупных ВИК играют значительную роль в реализации ГЧП-проектов.

Вместе с тем, реализуя собственный механизм управления стоимостью промежуточной продукции, вертикально-интегрированная корпоративная структура формирует внутренний рынок, базирующийся на регулируемых затратах, трансфертных ценах, а также системе внутригруппового кредитования [11].

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации — часть средств федерального бюджета, подлежит использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства [12]. В целом, анализируя сущность ГЧП, можно утверждать, что главной его частью является контракт между государством и инвестором, обязательным условием которого

становится разделение рисов проекта. Механизмы ГЧП представляют собой не стандартные юридические формы, а отличаются в зависимости от типа партнерства и специфики отрасли.

Они позволяют уменьшить степень отказа от будущих проектов, увеличивают качество обслуживания, оптимизируют использование ресурсами и осуществляют необходимую модернизацию объекта соглашения.

Механизм государственно частного партнерства в России появился сравнительно недавно. На данный момент времени в России реализуется 873 проекта ГЧП, по которым заключены соответствующие соглашения, суммарный объем частных инвестиций — 640,3 млрд. руб. на стадии создания. Однако в сравнении с другими странами Россия отстает по реализации ГЧП (рис. 2).

Рисунок 2. — Отношение частных инвестиций к номинальному ВВП

Отметим, что отношение объема частных инвестиций в инфраструктуру в проектах ГЧП к номинальному ВВП России составляет менее 1%. В ряде стран со схожей структурой и объемом инвестиций в инфраструктуру на принципах ГЧП процент отношения объема частных инвестиций к номинальному ВВП значительно выше. Данное

отношение, по экспертным оценкам, должно находиться на уровне примерно 4-5%, тогда можно непосредственно говорить о сбалансированном процессе привлечения инфраструктурных инвестиций на принципах ГЧП в экономику России. Статистика реализации ГЧП-проектов отражена в таблице 2.

Статистика реализации ГЧП-проектов

Отрасль реализации проекта	Уровень реализации проекта	Общий итог
ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА		
Автомобильные дороги и элементы обустройства автомобильных дорог	Федеральный	10
	Региональный	10
	Муниципальный	7
Аэродромы и сопутствующая инфраструктура аэропортов	Региональный	4
Железнодорожный транспорт	Региональный	2
Общественный транспорт общего пользования	Региональный	3
СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА		
Здравоохранение	Федеральный	1
	Региональный	45
	Муниципальный	8
Образование	Региональный	15
	Муниципальный	43
Социальное обслуживание населения	Региональный	2
	Муниципальный	22
Физическая культура и спорт	Региональный	9
	Муниципальный	7
Культура и культурное наследие	Региональный	4
	Муниципальный	7
Туризм	Региональный	1
	Муниципальный	8
КОММУНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА		
Централизованные системы водоснабжения и водоотведения	Муниципальный	310
Производство и передача тепловой энергии	Муниципальный	280
Обращение с ТКО	Региональный	11
	Муниципальный	23
Городское благоустройство	Муниципальный	2
ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА		
Производство и распределение электрической энергии	Муниципальный	25
Освещение городских и сельских поселений	Муниципальный	3
Общий итог		873

Изучение рынка ГЧП-проектов в отраслевом разрезе позволяет выделить следующие тенденции:

1. Региональные и муниципальные администрации постепенно перенимают опыт структурирования проектов ГЧП федерального уровня в отрасли автомобильных до-

рог — спрос на модернизацию автодорожной инфраструктуры в российских публично-правовых образованиях высокий.

2. Первые проекты запускаются в отраслях железнодорожного и общественного транспорта общего пользования. В России это один из главных проектов ГЧП-пионеров в своих отраслях.

3. Отрасль здравоохранения традиционно привлекательна там, где есть достаточный гарантированный поток через платежи системы ОМС и маргинальные платные услуги, или там, где публичный партнер готов инвестировать в создание объекта здравоохранения.

4. Сейчас проекты ГЧП в отраслях социальной сферы (за исключением здравоохранения) в большей степени ориентированы на возмещение затрат инвестора на строительство/реконструкцию объекта, чем на повышение качества оказываемой услуги за счет компетенций оператора.

5. В отрасли обращения с ТКО инвесторы готовы к долгосрочному партнерству при условиях комплексности проекта на каждом из этапов обращения с отходами. Спрос на реализацию таких проектов со стороны частных инвесторов постоянно растет [13, 14].

6. Регуляторная политика в отношении объектов тепло- и водоснабжения позволяет говорить не только об увеличении числа заключаемых концессионных соглашений, но и о совершенствовании подходов при подготовке и реализации таких проектов.

7. Несмотря на то, что отрасль электроснабжения традиционно финансируется за счет монополий, у крупных игроков рынка

появляется интерес к реализации проектов ГЧП именно в сфере электроснабжения объектов инфраструктуры.

Вторая половина 2015 года характерна запуском ряда новых, стратегически важных проектов федерального, регионального и муниципального уровней, эффект от реализации которых можно будет оценить в течение года. Среди них можно выделить следующие:

– один из первых проектов ГЧП Челябинской области — создание полигона по утилизации ТБО, концессионное соглашение на создание которого подписали ЗАО «Управление отходами» и правительство Челябинской области в декабре 2015 года;

– проект строительства четвертого моста через реку Обь в Новосибирске одобрен Главгосэкспертизой и ожидает финансирования из средств, собранных за счет внедрения системы «Платон»;

– китайская корпорация «СиноГидро» и «Росавтодор» подписали меморандум о намерениях строительства моста через реку Лена в Якутске на основе концессионного соглашения, планомерная подготовка которого длится с 2012 года.

В таблице 3 представлены проекты ГЧП в различных отраслях по федеральным округам в 2015 году.

Таблица 3

Сравнительная таблица реализации проектов по сферам и федеральным округам РФ

Фед. округ/сфера	Коммунальная	Социальная	Транспортная	Энергетическая	Общий итог
ДВФО	-	-	2	2	4
ПФО	9	17	5	3	34
СЗФО	4	8	7	4	23
СКФО	-	3	-	1	4
СФО	1	10	6	7	24
УФО	2	6	2	1	11
ЦФО	5	7	5	4	21
ЮФО	2	5	3	-	10
Общий итог	23	56	30	22	131

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что первое место по реализации проектов ГЧП по результатам 2015г. занял Приволжский федеральный округ — 34 проекта, второе место - Сибирский федеральный округ (24 проекта), третье место - Северо-Западный федеральный округ (23 проекта). При этом большинство намеченных проектов в 2015 г. реализовывались в социальной сфере. На втором месте реализация проектов в транспортной сфере (постройка автомагистралей), коммунальная на 3 позиции, в основном это проекты в сфере ЖКХ.

Современная экономическая и социальная ситуация выдвигает новые проблемы и требует тщательного и продуманного подхода при их решении. Справиться со всеми задачами, которые ставит перед государством дисбаланс в экономике, помогает ГЧП.

Вместе с тем, согласно исследованию, проведенному центром развития государственно-частного партнерства по итогам 2015 года, ГЧП развито неравномерно в регионах нашей страны (табл.4).

Таблица 4

Рейтинг регионов по уровню развития государственно-частного партнерства

Место в рейтинге	Регион	Федеральный округ	Показатель
1.	Санкт-Петербург	Северо-Западный	69,2
2.	Республика Татарстан	Приволжский	66,7
3.	Москва	Центральный	63,8
4.	Новосибирская область	Сибирский	61,9
5.	Нижегородская область	Приволжский	61,5

Улучшение позиции Москвы в рейтинге объясняется, в первую очередь, максимальным уровнем инвестиционного потенциала и реализацией крупных концессионных проектов в сфере транспорта, в частности строительства «Северного дублера Кутузовского проспекта», и большим количеством проектов реализуемых на основе договоров аренды с инвестиционными обязательствами. Республика Татарстан удерживает вторую позицию благодаря реализации большого количества муниципальных концессии в коммунальной сфере и проектов в отрасли здравоохранения, перешедших в стадию эксплуатации.

Таким образом, можно говорить о том, что государственно-частное партнерство является эффективным способом достижения устойчивого экономического роста страны. На сегодняшний день можно наблюдать только зарождение применения ГЧП. Однако уже сейчас становится ясным, что реализация глобальных инфраструктурных проектов возможна путем качественного взаимодействия государства и частного бизнеса. Механизм государственно-частного партнерства позволяет использовать сильные стороны государственного и частного секторов и достигать высоких результатов.

Литература:

1. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – С. 28.
2. Мокрушин, А.А. Формы взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами Южного федерального округа / А.А. Мокрушин // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 31. – С. 51-60.
3. Klijn, E.N. Governing Public-private Partnership: Analyzing and Managing the Process of Institutional Characteristics of Public-Private Partnership / E.N. Klijn, G. Teisman. – Osborne, 2000. – P. 84-12.
4. Gerrard, M.B. What are Public-private Partnerships, and how do they differ from privatizations? / M.B. Gerrard // Finance&Development. – 2001. – Vol. 38, N 3. – P. 32-33.
5. Akintoye, A. Public-Private Partnerships: Managing Risks and Opportunities / A. Akintoye, M. Beck, C. Hardcastle. – John Wiley & Sons, 2008. – 98 p.
6. Алпатов, А.А. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации / А.А. Алпатов, А.В. Пушкин, Р.М. Джапаридзе. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 231 с.
7. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/
8. Сидорова, Е.Н. Государственно-частное партнерство в условиях кризиса: проблемы, риски, возможности / Е.Н. Сидорова, Д.А. Татаркин // Экономика региона. – 2010. – №2. – С. 95-103.
9. Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. – 129 с.
10. Мокрушин, А.А. Способ структурной организации взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами Южного федерального округа / А.А. Мокрушин // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2011. – № 5. – С. 146-153.
11. Мокрушин, А.А. Корпоративные механизмы регулирования экономических отношений в интегрированных структурах АПК России / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 2 (141). – С. 142-152.
12. Smirnov, A. Artificial intelligence: Concepts and Applicable Uses / A. Smirnov. – Lambert Academic Publishing, 2013. – 269 p.
13. Smirnov, A. The potential effectiveness of the detection of pulsed signals in the non-uniform sampling / A. Smirnov, A. Abraham, S. Vorobiev // IEEE. – 2013. – 158 p.
14. Пшизова, А.Р. Повышение качества управления как фактор конкурентоспособности предприятий в условиях ВТО / А.Р. Пшизова, С.А. Хатукай // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 1 (138). – С. 271.
15. Прохорова, В.В. Конкурентоспособность региональных экономических систем / В.В. Прохорова, Е.Н. Ключко // Представительная власть - XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. – 2015. – № 5-6 (140-141). – С. 43-46.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Хуранов А. А.

Аспирант, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Мокрушин А. А.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Данная статья посвящена роли государственного регулирования сельскохозяйственного производства в экономике РФ. Раскрыты приоритетные направления государственной политики в АПК, задачи государственной программы развития АПК.

Ключевые слова: государственное регулирование, аграрный сектор, АПК, государственная аграрная политика, субсидии.

THE ROLE OF STATE REGULATION IN AGRARIAN SECTOR DEVELOPMENT RUSSIA

Khuranov A.A.

Graduate 1st year, Adyghe State University, Maikop

Research supervisor: Mokrushin A.A.

Doctor of Economics, professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. This article focuses on the role of state regulation of agricultural production in economy of the Russian Federation. The priority directions of the state policy in agriculture, the objectives of the state program of development of agriculture are revealed.

Keywords: government regulation, agricultural sector, agriculture, state agricultural policy, subsidies.

В России, как и во всем мире, аграрное производство является крупнейшей жизнеобеспечивающей сферой народнохозяйственного комплекса. Его состояние и экономическая эффективность функционирования оказывают решающее влияние на уровень продовольственного обеспечения и благосостояния народа.

Агропромышленный комплекс в значительной мере определяет состояние всей экономики страны, поскольку он тесно взаимодействует экономически, ресурсно- и производственно с другими отраслями народного хозяйства. В сельской местности проживает около 38 млн. человек, или 26% жителей Российской Федерации [1]. Это огромный кадровый потенциал, способный при научно обоснованной организации

сельскохозяйственного производства вывести наше сельское хозяйство на передовые позиции в мире. Однако в 2015 году доля сельского хозяйства в ВВП страны составила лишь 3,3 %.

Развитие комплекса «тормозят»:

- инфраструктура рынков;
- эффективных их регулирования;
- межрегиональных барьеров;
- цены на горючее, делают невозможным высокорентабельное сельскохозяйственной продукции;
- процентные на кредиты;
- проблемы жителей: необходимо строительство на селе, социальных для жителей;
- сдерживание цен администрациями регионов.

Отставание в инфраструктуре до настоящего негативно на между производителями продовольствия, возможность продуктов отечественными сельхозтоваропроизводителями по ценам.

Для роста и повышения стабильности в государство принципиально важную роль. хозяйство специфики его и развития еще нуждается в и со государства.

По Орешина В.П. термин «государственное экономики», как органов государственной на воспроизводства для достижения благосостояния всех общества. государства на экономику носит, во-первых, характер от вовлечения государства в ее регулирования; во-вторых, государственного регулирования хозяйства важным к механизмам саморегулирования экономики и хозяйствующим субъектам [2].

В неустойчивого развития рынка задача заключается в прав и потребителей законодательного регулирования.

Государственное экономики – это меры организационно-распорядительного и характера, осуществляемые органами власти в поддержания развития отраслей и сфер хозяйства страны. Речь идет об прав собственности, антимонопольном регулировании, прав потребителей, охране интеллектуальной и категорий. В контексте необходимость регулирования правовым обеспечением функционирования экономики, общественных потребностей, защитой от бедствий и иных аномалий [3].

Государство усилия для выхода из явлений и устойчивому агропромышленного комплекса. слаженная государства на субсидирование процентных по кредитам, части по урожая сельскохозяйственных культур, средств химизации, поддержки племенного и семеноводства, техники и племенного скота.

Аграрная – это осуществляемые меры по сельскохозяйственного производства, условий для деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, развитию села. Политика государства собой часть государственной социально-экономической политики, на развитие сельского хозяйства и территорий. Под развитием территорий понимается их социально-экономическое развитие, объема производства продукции, эффективности сельского хозяйства, полной сельского и уровня его жизни, использование земель.

Основными целями государственной политики являются:

- 1) конкурентоспособности российской продукции и сельскохозяйственных товаропроизводителей, качества продовольственных товаров;
- 2) устойчивого развития сельских территорий, сельского населения, уровня его жизни, в том оплаты работников, в хозяйстве;
- 3) и воспроизводство используемых для нужд производства ресурсов;
- 4) эффективно функционирующего сельскохозяйственной продукции, и продовольствия, обеспечивающего доходности товаропроизводителей и инфраструктуры рынка;
- 5) благоприятного инвестиционного и объема в сельского хозяйства;
- 6) за цен на продукцию, сырье и цен (тарифов) на продукцию (услуги), используемую сельскохозяйственными товаропроизводителями, и паритета индексов таких цен (тарифов).

Важнейшим государственного регулирования на этапе обеспечение обмена между хозяйством и отраслями, средства производства. Вместе с тем, особое значение в

развитии АПК приобретает именно его региональный уровень.

В условиях модернизации региональный уровень организации экономических отношений становится определяющим для решения совокупности задач инновационного преобразования, сложившихся в едином хозяйственном пространстве современной России, поскольку достигнут новый уровень в развитии системного качества взаимодействия воспроизводственных процессов, функционирующих во внутренней среде отдельных территориальных экономических систем [4].

Воздействие на развитие АПК методами может через кредитное и регулирование, финансирование, условий и оплаты труда, развитие, программы, госзаказы, эффективную политику и т.д. [5].

Госрегулирование аграрного является сложным механизмом. Он исторически, свои особенности в стране. на государством меры, ситуация в агропромышленном комплексе до сих пор сложной. Система государственного регулирования АПК включает в себя комплекс принципов, методов, механизмов прямого и косвенного воздействия на хозяйствующие субъекты. Государственное регулирование АПК осуществляется на всех уровнях: федеральном, региональном и местном.

Задачами федеральной программы развития АПК должны стать [6]:

- развитие правовых, экономических и организационных условий для эффективной деятельности сельхозпредприятий;
- формирование инфраструктуры их производственно-технического обеспечения и технологического обслуживания;
- совершенствование механизма финансово-кредитной поддержки сельхозпредприятий;

- развитие системы информационно-консультационного и кадрового обеспечения.

На региональном уровне для развития воспроизводственных, интеграционных процессов в АПК необходимо:

- принять законодательные, нормативные и правовые акты по созданию и деятельности интегрированных структур с учетом местных условий;
- разработать региональные программы развития агропромышленной интеграции и сельскохозяйственной кооперации;
- осуществлять меры поддержки за счет средств регионального бюджета;
- отработать экономические механизмы деятельности агропромышленных формирований; осуществлять пропаганду опыта их внедрения и развития.

На уровне района целесообразно оказывать содействие агропромышленным формированиям в отработке их моделей; определять перспективы их развития с учетом местных условий; осуществлять содействие агропромышленным формированиям в приобретении техники, оборудования; привлекать агропромышленные формирования к выполнению заказов на производство и поставку продукции для государственных нужд.

В сложившихся условиях острого дефицита материально-технических ресурсов у сельхозпроизводителей и трудностей по нормализации воспроизводственных процессов вследствие дефицита у них финансовых ресурсов значительно возрастает роль государства в регулировании рынка материально-технических ресурсов для предприятий АПК.

Следует отметить мощный потенциал развития интеграционных процессов в развитии АПК современной России. Механизмы корпоративной интеграции обла-

дают потенциалом обеспечения эффективного регулирования межотраслевого обмена в АПК. Корпоратизация межхозяйственных связей способствует не только росту управляемости межотраслевого оборота ресурсов и капитала (за счет перевода рыночных цепочек создания добавленной стоимости в регулируемое интраэкономическое пространство), но и институциональной трансформации многих агропродовольственных подкомплексов мезо-уровня [7].

Вместе с тем, в хозяйстве не объективными природными условиями, но и в аграрной политики. В можно сказать, что для сельского хозяйства крупные средства, их для того, чтобы превратить его в отрасль на и рынках. Чтобы этой цели, не добавочные средства, но их системное использование. Государство участвовать в процессах на субъекта отношений, устойчивое агропромышленного производства.

Литература:

1. Данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
2. Орешин, В.П. Государственное регулирование национальной экономики / В.П. Орешин. – М-ИНФРА-М, 2001. – 124 с.
3. Бартлинг, Г. Основы учения о рыночной экономике / Г. Бартлинг. – М.: Агент, 1997. – 308 с.
4. Мокрушин, А.А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. – Вып. 3. – С. 60-65.
5. Хорохорин, А.О. О проблемах функционирования АПК и путях их решения / А.О. Хорохорин. – М., 2006. – 72 с.
6. Нечаев, В.И. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства: монография / В.И. Нечаев, И.Ю. Бершицкий, С.М. Резниченко. – СПб.: Лань, 2009. – 255 с.
7. Мокрушин, А.А. Корпоративные механизмы регулирования экономических отношений в интегрированных структурах АПК России / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 2 (141). – С. 142-152.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК РОССИИ

Хуранов А. А.

*Аспирант, Адыгейский государственный университет,
г. Майкоп*

Научный руководитель: Мокрушин А. А.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы развития интеграционных отношений, обосновывается значение механизма государственного регулирования интеграционных процессов в АПК России. Выделены основные цели и задачи организаций АПК, интегрирующихся в объединения, союзы и другие формирования.

Ключевые слова: АПК, интеграционные отношения, государственное регулирование, принципы интегрирования, уровни интеграции, монополизация, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX OF RUSSIA

Khuranov A.A.

Graduate 1st year, Adyghe State University, Maikop

Research supervisor: Mokrushin A.A.

Doctor of Economics, professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. The article considers problems of development of integration relations, explains the importance of the mechanism of state regulation of integration processes in agrarian and industrial complex of Russia. Main goals and objectives of agribusiness organizations, integrating into associations, unions and other groups are revealed.

Keywords: AIC, integration relations, government regulation, principles of integration, levels of integration, monopolization, horizontal integration, vertical integration.

Одной из современных тенденций развития рыночных отношений в аграрном секторе экономики России является установление и развитие интеграционных связей между различными хозяйствующими субъектами, объединяемыми определенным интересом к АПК. Стимулирование интеграционных процессов выступает одним из направлений государственной институциональной политики в АПК России.

Основные мотивы к агропромышленной интеграции участников производства сельскохозяйственной продукции, ее и потребителей стремлением к всеобъемлющему над

рынком и в для обеспечения воспроизводства, за счет рыночного эффекта масштаба, в коммерческой деятельности, в том и на трансакционных издержках.

Тем предопределяются принципы интегрирования. из них, по-нашему мнению, выступать:

- заинтересованность договаривающихся в интегрировании;
- и интересов участников объединения;
- и участников;
- принятия участниками обязательств на взаимного позиций;
- исполнения достигнутых договоренностей;

- сторон, их представителей, и иных лиц за по их вине принятых обязательств, соглашений, договоров, решений;

- предусмотренных действующих примирительных при разрешении возникающих споров.

Целью интеграции, по мнению большинства авторов, достижение эффективности хозяйственной деятельности, взаимовыгодных производителей сельскохозяйственной и переработки, и освоение выгодных сбыта сельхозпродукции, использование в расширение производства, конкурентов, обеспечение сельхозпроизводства и ресурсами [1].

По различают интеграцию вертикальную, и смешанную. из типов интеграции своими и недостатками.

Горизонтальная интеграция представляет объединение производителей, на одном уровне вертикали. интеграция в хозяйстве способствует сельскохозяйственных и крестьянских хозяйств, гибкостью и сферой на рынке, а возможностями технико-технологического совершенствования, однако создаются они на промежутки времени, в для на рынке и «выживания» в жесткой конкуренции.

Для интеграции главным является производственно-технологических связей, — рас-средоточенность.

Смешанная интеграция диагонального типа собой одного с другим, находящимся на уровне производственного и выпускающим виды продукции. интеграция гибко реагировать на рыночной и новую продукцию, однако имеет финансово-контрольную учета на и реализацию различной продукции.

В время процессы интеграции идут в АПК Федерации, и это касается, прежде всего, интеграции.

Под интеграцией понимается сельскохозяйственных, (по переработке сельхозсырья) и организаций, связанных процессом производства продукции, ее и до потребителя продукции. интеграция поставщиков материалов, узлов и деталей, конечного изделия, продавцов и конечного продукта.

Вертикальная выгодна в тех отраслях, в экономические не на смену продукции, так как она производственную гибкость, время, которое на и новых моделей, а ведет к увеличению издержек по действий во всех звеньях технологической цепочки. комплекс как раз и консервативностью и основной продукции.

В государства интеграционная должна быть направлена на гармонизацию интересов хозяйствующих субъектов с народнохозяйственными интересами. предварительным условием является законодательное обеспечение интеграции, предполагается разработка нормативно-правовых и согласование социально-экономического всех сфер экономики [2, 3].

В время агропромышленная осуществляется на макро-, мезо- и микро- уровнях. С развитием интеграционных формируются и внутрирегиональные и межрегиональные связи, растет и ассортимент сельскохозяйственной продукции, крупное производство, места. В конечном итоге экономическая мощь страны, обеспечивается ее продовольственная безопасность, решаются проблемы.

Агропроизводственная деятельность не успешно развиваться, только на механизмы. В этой связи, особую роль в поступательном развитии интеграционных отношений в АПК, на наш взгляд, играть государство.

При этом в произошедшего вступления во торговую (ВТО), эффективной и представляется государства по стимулированию

интеграционных и интересов отечественных товаропроизводителей от недобросовестной конкуренции иностранных компаний.

Государственное регулирование рыночной в секторе предполагает:

1. установления единых правовых предпринимательской и иной для всех хозяйствующих субъектов принятия нормативно-правовых и контроля по действующего законодательства, как условия функционирования рынка.

2. возникновения и роста влияния монополий, объединений, государства за деятельностью монополий на эффективного антимонопольного законодательства, развития среды, конкуренции.

3. формирования единого экономического, пространства для движения товаров, капитала, силы в рационального производства и достижения его эффективности, различных форм кооперации, ассоциативных форм управления на иерархических уровнях, доступности для и бизнеса на всей территории страны [4].

4. «сбоев» в функционировании рыночных регулирования и рынка для достижения стабильности и равновесия.

5. осуществления протекционизма по к товаропроизводителям АПК для достижения безопасности страны, гарантированного продовольственного населения в ситуациях.

6. механизм не затрагивает социальных в территориях, и он не быть для их решения.

7. государственного регулирования АПК спецификой сельского и агропродовольственного рынка:

- в хозяйстве затруднена оборачиваемость капитала, она медленнее, чем в отраслях экономики;

- в производстве высокая конкуренции, число сельскохозяйственных товаропроизводителей, сталкиваются с сильными поставщиками ресурсов, торговыми посредниками;

- в производстве повышенный риск, так как связана с влиянием погодных условий, формирования аграрного рынка;

- сезонность в хозяйстве отложенный и предопределяет инвестиционные на восстановление производственных мощностей;

- земля, как средство производства в хозяйстве, в контроле в эффективного использования, разработки мер по почвенного плодородия, гумусового слоя. Использование требует от государственной проведения контроля по ее состояния;

- развития хозяйства и сферы территорий в районах с целью поддержания жизнедеятельности и благополучия.

Одним из рыночных преобразований на мезоуровне организации национального хозяйства России стало утверждение вертикально интегрированных корпораций (ВИК) в качестве доминирующего фактора развития региональных экономических систем [5]. При этом активизация интеграционных процессов в АПК России, наблюдаемая последние 15 лет, базируется на использовании корпоративных механизмов концентрации собственности.

Вертикально-интегрированные корпорации обладают мощным потенциалом упорядочения экономических отношений между звеньями производственно-стоимостной цепи, обеспечения эквивалентности межотраслевого обмена субъектов АПК, модернизации производственных мощностей, а также перехода на инновационный путь развития аграрного производства [6].

В данном контексте интеграционных в АПК в неизбежна, это необходимостью

привлечения сельскохозяйственными крупными внешними инвестициями, без которых невозможно их дальнейшее устойчивое развитие. При этом учитывать, что при всех сторонах инвестиций в сектор экономики страны, для собственных инвесторов ликвидирует или ограничивает и самостоятельность сельхозпредприятий, не считается с сельхозпредприятиями, особое внимание окупается им, а производство средств. Регуля-

тором механизма сельхозпредприятий и выступает государство. Государство проявления монополизма, рамочные условия интегрированных структур, предпосылки для их самоорганизации и «провалов рынка». смысл государственного интеграционных в условиях состоит в благоприятных для эффективности взаимодействия субъектов и полного использования преимуществ интеграции.

Литература:

1. Советов, П.М. интеграция: концепции, механизмы, эффективность: монография / П.М. Советов. – Апатиты: Изд-во научного РАН, 2007. – 98 с.
2. Буробкин, И.Н. интеграционных в АПК / И.Н. Буробкин, Е.А. // Экономика сельскохозяйственных и предприятий. – 2005. – № 4. – С. 15-23.
3. Злобин, Е.Ф. Рыночная модель сектора / Е.Ф. Злобин. – М.: АгриПресс, 2000. – 194 с.
4. Милосердов, В.В. интересы и / В.В. Милосердов. – Екатеринбург: Урал.ГСХА, 2006. – 258 с.
5. Мокрушин, А.А. Способ структурной организации взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами Южного федерального округа / А.А. Мокрушин // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2011. – № 5. – С. 146-153.
6. Мокрушин, А.А. Корпоративные механизмы регулирования экономических отношений в интегрированных структурах АПК России / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 2 (141). – С. 142-152.
7. Прохорова, В.В. О модернизации экономической системы депрессивного региона / В.В. Прохорова, А.К. Нагоева // Новые технологии. – 2011. – № 1. – С. 113-118.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ

Шелехова Л.В.

д.п.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Минченко К.А.

студент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются особенности обеспечения экономической безопасности строительных предприятий, связанные со спецификой осуществления финансово-хозяйственной деятельности, учета и отчетности; приведен анализ развития строительства в Республике Адыгея, сформулированы рекомендации по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: строительные предприятия, экономическая безопасность, финансово-хозяйственная деятельность, угрозы, персонал, сезонность, учет, отраслевые особенности

ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF ADYGEA

Schelekhova L.V

Doctor of Pedagogy, Professor, Adyghe State University, g. Maykop

Ksenia Minchenko

Student, Adyghe State University, g. Maykop

Abstract. The article deals with features to ensure the economic security of construction companies, related to the specific implementation of financial and business operations, accounting and reporting; the analysis of the construction development in the Republic of Adygea, made recommendations for the economic security of the enterprise.

Keywords: construction enterprises, economic security, financial and economic activity, threats, staff, seasonality, accounting, industry peculiarities.

В настоящее время из-за влияния различных факторов (переход к рыночной экономике, появление разнообразных способов конкурентной борьбы, несовершенство законодательной базы) предприятиям строительной отрасли приходится решать вопросы обеспечения своей экономической безопасности. Исходя из того, что строительный комплекс Адыгеи был и остается фактором, который способствует развитию национального хозяйства и социальной сферы региона, необходимо учитывать особенности данной сферы в сложившихся экономических условиях с целью обеспечения

её экономической безопасности и конкурентоспособности.

В нашем исследовании мы будем придерживаться определения экономической безопасности предприятия, представленного в работе М.А. Бендикова, который характеризует это понятие как «защищённость его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней

среды, и способность к его воспроизводству» [1].

Главной целью экономической безопасности строительного предприятия является обеспечение его функционирования в настоящем и будущем. На сегодняшний день одной из основных проблем является отсутствие комплексной программы развития строительной отрасли в республике Адыгея. Значительные средства вкладываются в поддержку отдельных компаний. Многие строительные организации рассчитывают на государственную поддержку, но бюджетных средств на них не хватает, как и проектов, в которых особенно заинтересованы банки, и которые они готовы профинансировать.

В данном случае в качестве угрозы экономической безопасности предприятия рассматриваются негативные действия физических или юридических лиц, которые могут повлечь за собой ухудшение работы предприятия или привести к ее полному прекращению.

Строительные предприятия находятся в отношениях с органами власти, что приводит к появлению серьезных угроз: уголовно наказуемый коммерческий подкуп; использование административных способностей

для давления со стороны конкурентов; недружественное поглощение предприятия против воли его собственников, имеющих доминирующее положение в данном предприятии. В этой связи оценка экономической ситуации в строительстве руководителями строительных организаций в 1 квартале 2016 г. следующая: благоприятная – 23%, удовлетворительная – 59%, неблагоприятная – 18% [2]. При этом каждой строительной фирме необходимо самостоятельно искать решение данной проблемы, формируя новую стратегию развития в современных условиях.

Строительные фирмы с целью сокращения непроизводственных издержек, связанных с простоем рабочей силы и технике, планируют работу, заранее просчитывая факторы погодных рисков, возможность нанесения экономического ущерба вследствие ошибок планирования. Учитывая, что в строительный комплекс Республики Адыгея на 1 июля 2015 г. входят 63 строительных предприятия, средняя численность работников которых составляет 1632 человека, необходимо уделить особое внимание сезонности и аритмичности работ как одному из факторов экономической безопасности (рис.1).

Рисунок 1 — Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», организациями различных форм собственности (в фактически действовавших ценах, млн.руб.)

Начиная со II квартала 2015г. наблюдался прирост объема строительных работ относительно соответствующего периода 2014г. (во II квартале темп прироста составил 6,3%, в III и IV кварталах - соответственно – 3,8% и 7,6%). По данным службы государственной статистики, динамика объема работ, выполненных по виду деятельности "строительство" по состоянию на 2015 г. составила 10815,7 млн. руб. Объем работ в

феврале 2016г. составил 622,2 млн. рублей, или 101,8% (в сопоставимых ценах) к уровню соответствующего периода предыдущего года, в январе-феврале 2016г. – 1148,4 млн. рублей, или 106,0 %. Рост данного показателя может быть обусловлен повышением цен на строительные и сопутствующие материалы, а так же повышением цен на тарифы [3].

Таблица 1

Индексы цен приобретения строительными организациями основных видов материалов

	К предыдущему месяцу			Декабрь 2015г. к декабрю 2014г.	Январь-декабрь 2015г. к январю-декабрю 2014г.	Справочно декабрь 2014г. к декабрю 2013г.
	октябрь 2015г.	ноябрь 2015г.	декабрь 2015			
Щебень	100,0	100,0	100,0	96,0	97,5	102,4
Бензин	100,0	101,2	100,0	110,0	113,9	105,2
Топливо	101,0	99,0	100,0	101,5	107,5	113,1
Электроэнергия	105,7	101,8	100,1	115,4	110,5	106,9

Вследствие чего показанный уровень динамики объема выполненных работ не позволяет утверждать, что данная отрасль относится к стабильно развивающейся сфере производства. При этом почти 90% всего объема строительных работ в последние годы выполняют строительные организации

частной формы собственности. Для данной формы собственности в строительном бизнесе характерна аритмичность, обусловленная особенностями технологического процесса, что можно проследить на примере динамике ввода в действие жилых домов (рис.2).

Рисунок 2 – Динамика ввода в действие общей (полезной) площади, кв.м

За 2015 г. было введено 296543 кв. м общей (полезной) площади жилых домов. В феврале 2016г. организациями всех форм собственности построено 247 новых квартир, в январе-феврале – 253 квартиры. Индивидуальными застройщиками построено 6203 кв. метра общей площади жилых домов, или 39,3% от общего объема жилья, введенного в январе-феврале 2016 года [3].

Строительство, являясь технически сложным процессом, подвержено угрозам, связанным: с нанесением ущерба объекту

строительства, технике, порча товарно-материальных ценностей (ТМЦ); появлением брака, в том числе скрытого, обусловленного низким качеством использованных стройматериалов или работы проектных организаций, а также генподрядчиков. Надо отметить, что домов с квартирами низкого качества в 2014 и 2015 гг. в эксплуатацию не вводилось. Строительный бизнес республики ориентирован, как правило, на дома «эконом класса» (таблица 2).

Таблица 2

Средние цены жилых помещений разных типов на первичном и вторичном рынках жилья (на конец квартала рублей за 1 м2 общей площади)

	Первичный рынок		Вторичный рынок	
	IV квартал 2015г.	справочно IV квартал 2014г.	IV квартал 2015г.	справочно IV квартал 2014г.
Все типы квартир	34065,53	32266,86	37380,59	38425,68
квартиры низкого качества	-	-	33345,56	36938,36
квартиры среднего качества (типовые)	33000,00	32270,48	36249,61	37512,38
квартиры улучшенного качества	34109,71	32262,62	39254,52	38887,63
элитные квартиры	-	-	39265,58	42529,18

Основными аспектами, сдерживающими строительство жилья на территории Республики Адыгея, являются: общее снижение покупательской и инвестиционной активности в строительстве с середины 2008 года, связанное с последствиями мирового финансового кризиса; низкая доступность кредитных ресурсов, как для строительных организаций, так и для граждан, возникшая на волне кризиса и продолжающая оставаться как фактор негативного влияния на развитие отрасли в целом.

Если рассматривать удаленность и территориальную разобщенность объектов как фактор экономической безопасности, то

ввиду территориального расположения Республики Адыгея, строительным организациям удастся минимизировать снижение управляемости процессом строительства на объекте; роста транспортных рисков; хищения ТМЦ на приобъектных складах и объектах.

Вследствие экономического кризиса, стагнации строительного рынка и повышения цен на строительные материалы, тип выполняемых строительных работ часто не позволяет заранее точно определить конечную стоимость работ по объекту (заказу), что приводит к следующим угрозам: нарастание конкуренции на ограниченном рынке

заказов и географическом пространстве; недобросовестная конкуренция во всех ее проявлениях; монополизация рынка; коррупционные связи при распределении государственных и муниципальных заказов; внутреннее мошенничество. Все вышеперечисленное сказывается на рентабельности строительного бизнеса в Республике Адыгея, в которой 47,1 % организаций данного типа в 2015 году признаны убыточными, что по сравнению с 2014 г. на 5,9% больше, то есть доля прибыльных организаций в строительной сфере республики сократилась. Несмотря на это количество индивидуальных предпринимателей в строительной сфере в 2016 г., прошедших государственную регистрацию (перерегистрацию) в соответствии с федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» уменьшилось всего на 2,1% по сравнению с 2015 г. и составило 638 единиц [3, 4].

В качестве мер, направленных на решение вышеуказанных проблем, предприниматели указывают: разработку градостроительной документации; выделение и комплексное обеспечение земельных участков инженерной инфраструктурой под жилую застройку, в том числе малоэтажную; обеспечение земельных участков объектами как коммунальной, так и социальной инфраструктуры; обеспечение повышения платежеспособности населения, в том числе молодых семей, при приобретении жилья за счет оказания государственной поддержки и развития института ипотечного жилищного кредитования. С другой стороны руководители строительных предприятий с целью обеспечения экономической безопасности должны уделять особое внимание процессу стратегического прогнозирования и планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия [5, 6].

Литература:

1. Бендиков, М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендикова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 10-12.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Адыгея [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.adg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/adg/ru/
3. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономическое положение Республики Адыгея [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/region/doc1179/Main.htm>
4. Белопольский, Н.Г. Энвайроника – наука о развитии и совершенствовании общества и мира / Н.Г. Белопольский. – 2-е изд. – Донецк; Мариуполь: ИЭП НАН Украины, 2007. – 331 с.
5. Мокрушин, А.А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. Вып. 3. – С. 60-65.
6. Прохорова, В.В. Структурные аспекты модернизации экономической системы региона / В.В. Прохорова, Н.М. Макачук // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. – Вып. 4. – С. 92-99.

ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ СЕРВИСНОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Юрханян К.А.

аспирант, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Захарова Е.Н.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Обосновывается важнейшая роль инновационной составляющей в развитии сферы услуг. Выделены ключевые особенности организации инновационной деятельности в сервисных организациях.

Ключевые слова: инновационный процесс, сфера услуг, сервисные инновации, постиндустриальная экономика, клиентоориентированный подход.

INNOVATIVE PARADIGM OF SERVICE INDUSTRY DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

Yurkhanyan K.A.

post-graduate student, Adyghe State University, Maikop

Research supervisor: Zakharova E.N.

Doctor of Economics, professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. The most important role of an innovative component in service industry development is proved. Key features of organization of innovative activity in the service companies have been outlined.

Keywords: innovative process, service industry, service innovations, post-industrial economy, customer-oriented approach.

Трансформация отечественной экономики в контексте ее модернизации предполагает повышение конкурентоспособности предприятий, функционирующих во всех ее секторах, а, значит, имманентно предполагает повышение значимости инновационной компоненты в деятельности любого хозяйствующего субъекта. Ввиду того, что в последние два десятилетия НТП утвердился в качестве ключевого фактора экономического роста и развития, а также базиса конкурентоспособности на всех уровнях, то сегодня от организаций не только производственной, но и сервисной сферы требуется более активное вовлечение в инновационные процессы.

Специфика современной экономики инновационного типа заключается в формировании общей инновационной характеристики всех классических факторов производства, и ни один из них не сможет эффективно участвовать в общественном производстве постиндустриального типа, не имея свойства инновационности [2, стр. 139]. Если один из них приобретает это свойство и начинает действовать, то он неизменно «подтягивает» к состоянию инновационности и другие факторы производства. Если же он не приобретает свойство инновационности, то, как правило, не «вписывается» в новый воспроизводственный процесс по причине несовместимости.

При этом любое проявление прогресса выступает следствием диффузии совокупности инноваций: новой техники, новых технологических процессов, новых методов управления или организации производства, новых знаний. Принципиально важно при этом то обстоятельство, что эффективность экономического развития обеспечивается не только развитием науки и промышленности, но и сервисной сферы, выдвигаемой процессами терциаризации на роль драйвера экономического развития.

Касаясь трактовки понятия «сервисные инновации», то, например, Э. Джон и К. Стори определяют их в качестве сервисных продуктов, являющихся новыми для предоставляющего поставщика [7, стр. 190].

Р. Баррас, одним из первых обративших внимание на исследование специфики инноваций в сервисной сфере, обратил внимание на то, что им присущ обратный жизненный цикл по сравнению с инновациями, осуществляемыми в производственной сфере. Это объясняется тем, что данный цикл имеет своей отправной точкой использование в рамках вспомогательных служб новых технологий, ориентированных на повышение производственной эффективности, а конечным пунктом - создание определенного вида новых услуг на уровне основных подразделений, непосредственно взаимодействующих с потребителями [6, стр. 225].

Кроме того, можно отметить, что разграничение между продуктовыми и процессными инновациями в сфере услуг зачастую произвести весьма проблематично. При

этом, с точки зрения вызываемой ими степени преобразования, сервисные инновации подразделяются на радикальные и инкрементные. Первый тип инноваций предполагает полную замену характеристик, формирующих конкретную услугу, другими характеристиками либо внедрение совершенно новой услуги. В свою очередь, при внедрении сервисных инноваций второго типа происходит изменение характеристик услуги, но сама услуга продолжает оказываться [1, стр. 184].

Результаты проводимых исследований позволяют сделать вывод о том, что сервисные организации уделяют большее внимание внедрению процессных инноваций, нежели продуктовых. Об этом, в частности, свидетельствует структура затрат на инновации, осуществляемых отечественными предприятиями сферы услуг (рисунок 1).

Специалисты выделяют несколько ключевых моделей организации инновационной деятельности в сервисной сфере, к которым относятся [3, стр. 13]:

1. Классическая схема организации инновационной деятельности, характерная для крупных технологических компаний сферы услуг.

2. Тиражирование профессиональных решений, характерное для производства интеллектуальных услуг. Заключается в распространении уникальных клиентоориентированных решений, разработанных в процессе производства подобных услуг, посредством сетей, ассоциаций, профессиональных сообществ среди фигурантов сервисного рынка.

Рисунок 1. — Структура затрат на инновации, осуществляемые отечественными предприятиями сферы услуг [4, стр. 113]

3. Неоиндустриальная модель, подразумевающая как генерацию инновационных решений специализированными подразделениями сервисных организаций, так и возникновение спонтанных инноваций в процессе работы над текущими практическими задачами.

4. Целенаправленная инновационная стратегия, предполагающая осуществление инновационной деятельности в форме проектов, реализуемых временными коллективами, специально сформированными для данных целей.

5. Предпринимательский тип организации инновационной деятельности, характерный для «старт-апов», предлагающий более или менее радикальные инновации.

6. «Кустарный» тип инновационной деятельности, характерный для небольших сервисных организаций, ориентированных на предоставление низкотехнологичных услуг, связанных с обслуживанием материальных объектов. Ориентирован, преимущественно, на заимствование инноваций как из других секторов услуг, так и из сферы производства, хотя предполагает и самостоятельную разработку инноваций улучшающего характера в ответ на изменения различных факторов внешней среды.

7. Сетевой тип организации инновационного процесса, характерный для группы сервисных организаций, действующих совместно в рамках единообразных стандартов и процедур. Зачастую предполагает наличие доминирующей компании, разрабатывающей инновационные решения, передающиеся другим компаниям, например, посредством франчайзинговых сетей.

Отметим, что одной из специфических особенностей сервисных инноваций является то, что им присущ намного более широкий спектр направлений оказываемого воздействия. В то время как внедрение производственных инноваций, как правило, преследует своей целью усовершенствование параметров производимой продукции, сервисным инновациям может быть присуще как придание новых характеристик оказываемым услугам, так и оптимизация процесса взаимодействия производителей и потребителей услуг [5, стр. 48].

Зачастую это предполагает вовлечение потребителя в процесс формирования характеристик новых видов услуг и форм их оказания установление партнерских отношений и т.п.

В течение двух последних десятилетий российский сервисный сектор также впитал

общую идеологию клиентоориентированного сервиса, что обусловило трансформацию всего процесса взаимодействия с потребителем. Значительным фактором активизации инновационных процессов в отечественной сфере услуг стала активная экспансия зарубежных компаний, функционирующих на рынках услуг. Многие инновации, которые привнес с собой их приход на отечественный рынок, явились для него базовыми, т.е. требующими глубинной перестройки сложившихся на нем отношений.

При этом трансформационные процессы затронули не только сектор услуг, но и оказали существенное воздействие как на потребительское, так и на социальное поведение значительной доли российского населения.

Данная ситуация позволяет констатировать, что одной из важнейших, на наш взгляд, особенностей сервисных инноваций является то, что в условиях современной терциарной экономики зачастую они приобретают характер инноваций социальных.

Литература:

- 1.Бахтина, Н.Н. О классификации сервисных инноваций / Н.Н. Бахтина // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. – Иркутск: Интерактив плюс, 2015. – С. 182-186.
- 2.Краснова, Е.В. Инновация как форма социального управления / Е.В. Краснова // Вестник ВЭГУ. – 2010. – № 4. – С. 132-135.
- 3.Майлс, Й. Сервисные инновации в XXI веке / Й. Майлс // Форсайт. – 2011. – № 2. – С. 4-15.
- 4.Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. – М., 2009. – 206 с.
- 5.Похомчикова, Е.О. Особенности инноваций в сфере услуг (на примере индустрии гостеприимства) / Е.О. Похомчикова // Сервис plus. – 2014. – № 4. – С. 45-52.
- 6.Barras, R. Interactive Innovation in Financial and Business Services: The Vanguard of the Service Revolution / R. Barras // Research Policy. – 1990. – Vol. 19. – P. 215-237.
- 7.Johne, A. New Service Development: A Review of the Literature and Annotated Bibliography / A. Johne, C. Storey // European Journal of Marketing. – 1998. – № 32. – P. 184-252.

РАЗДЕЛ II. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

SECTION II. REGIONAL ECONOMY

ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА: ОСОБЕННОСТИ И ВЗАИМОСВЯЗЬ

Аджайн Афолаби Олатунджи

Магистрант 1 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Тамов А.А.

д.э.н., профессор Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

***Аннотация.** В статье рассматриваются особенности основных инструментов стратегического управления проблемным регионом, значимость которых в современных кризисных условиях неуклонно возрастает.*

***Ключевые слова:** проблемный регион, стратегическое управление, инструмент, сценарий, концепция, прогноз, программа.*

TOOLS STRATEGIC MANAGEMENT OF PROBLEM REGIONS: FEATURES AND RELATIONSHIP

Adzhayn Afolabi Olatundzhi

Undergraduate of 1 course, Adyghe State University, Maikop

Supervisor: A.A. Tamov

PhD, professor of Adyghe State University, Maikop

***Abstract.** The article discusses the features of the main intended strategic management problematic region, the importance of which is steadily increasing in the current crisis.*

***Keywords:** troubled region, a strategic management tool, script, concept, forecast program.*

Стратегическое управление развитием региона является особым видом деятельности органов региональной исполнительной и законодательной власти. Оно обеспечивает разработку и реализацию проектов стратегических решений с использованием прогнозов, программ, планов и ряда других инструментов в результате чего достигается эффективное долговременное функционирование региональной социально-хозяйственной системы на базе имеющихся ресурсов с учетом изменчивости внешней среды [1, с.27].

Применительно к бюджетно-дефицитным регионам Юга России проблема переориентации регионального управления на решение стратегических проблем связано, главным образом, с социальной перегруженностью регионального и муниципальных бюджетов, а также с ограниченностью имеющихся ресурсов, на фоне усиления межрегиональной конкуренции, низкой инвестиционной привлекательностью бюджетно-дефицитных регионов.

Система инструментов стратегического управления проблемным регионом должна

быть выстроена таким образом, чтобы применение каждого последующего инструмента уменьшало степень неопределенности в процессе принятия управленческих

решений и одновременно способствовало достижению ее стратегических целей.

Нами предложена система стратегического управления регионом (рис. 1.).

Рисунок 1. – Система стратегического управления проблемным регионом

Своеобразным фундаментом системы стратегического управления региональной социально-экономической системой является сценарий его развития. В современных условиях в связи с растущей ограниченностью возможностей федерального центра по финансовой поддержке бюджетно-дефицитных регионов Юга России, резко сужаются возможности администраций регионов по выбору и реализации различных сценариев социально-экономического развития.

Сценарий развития региональной системы есть не что иное, как описание ключевых параметров, которые характеризуют ее состояние на конец прогнозируемой перспективы и траекторию перехода в него из

текущего состояния. Принципиальные различия различных сценариев могут состоять в различиях набора региональных целей и задач, подлежащих реализации, а также в различиях траекторий движения ввиду того, что одни и те же цели и задачи могут быть достигнуты различными способами.

Следует отметить, что современная практика регионального стратегического управления сталкивается с различными объективными ограничениями, резко сужающими возможности региональных администраций по выбору и реализации различных сценариев развития.

Доминирующими критериями стратегического развития региональной системы служат объективные региональные интересы. На их основе можно сформировать

различные типы сценариев, которые позволяют в прогнозируемой перспективе качественно повысить:

- уровень жизни местного населения;
- уровень региональной бюджетной самообеспеченности.

При подготовке сценариев регионального развития важно изучение ресурсных возможностей, сильных и слабых сторон его развития и конкурентоспособности региона, приоритетов развития, целей и задач, источников финансирования и т. д.

Выбор базового сценария развития региональной социально-экономической системы позволяет перейти к разработке концепции ее развития. Концепция (от латинского *conceptio* – понимание, система) является определенным способом понимания, трактовки каких-либо явлений, основной точкой зрения, руководящей идеей для их освещения; ведущим замыслом, конструктивным принципом различных видов деятельности.

Методологическое и методическое обеспечение разработки концепции предполагает углубленное рассмотрение аспектов, связанных со структурой концепции и последовательностью ее формирования, степенью конкретизации целей и задач, объемом документа, соотношением концепций и целевых программ и т.п. По нашему мнению, концепция регионального развития – это разработанный на основе системы представлений и утверждаемый региональными органами власти документ, формирующий общее направление развития региона, источники ресурсов и принципы их использования. Концепция является методическим и практическим инструментом реализации закономерностей и принципов развития региональной социохозяйственной системы.

Наличие концепции регионального развития позволяет органам управления приступить к следующей стадии – региональному прогнозированию социально-экономического развития, который является, по сути, ключевым этапом процесса управления, основными целями которого являются сведение к минимуму неопределенности в представлениях о будущем региональной экономики, а также выбор рационального направления ее развития из альтернативных вариантов.

Прогноз регионального развития должен осуществляться в русле общих тенденций прогнозирования развития макрорегиона, в состав которого входит исследуемый регион, и страны в целом, включать целый спектр показателей развития, которые сгруппированы в различные разделы: институциональная структура региональной экономики; региональный и муниципальные бюджеты; эффективность использования государственной и муниципальной собственности; развитие производственной сферы; инвестиционная деятельность; денежные доходы и расходы населения; развитие потребительского рынка; рынок труда; социальная сфера: закупки для государственных и муниципальных нужд и др.

В целом, следует отметить, что в современных условиях роль прогнозов в обеспечении стратегического управления социально-экономическим развитием проблемных регионов Юга России значительно возросла [2, с.54].

И, наконец, основным инструментом, который используется для реализации на практике прогнозируемой перспективы социально-экономического развития региона, является целевая среднесрочная программа.

При реализации программно-целевого подхода, как инструмента согласования

долгосрочных и текущих задач, предусмотрено выполнение целевых программ, охватывающих основные сферы жизнедеятельности региона, которые направлены на реализацию приоритетных направлений его развития, решение важнейших проблем, предполагающих концентрацию ресурсов, целевую ориентацию финансовых средств, а также согласованность действий всех органов региональной власти и бизнеса.

Литература:

1. Сигов, И.И. Региональная экономика (понятийный аппарат) / И.И. Сигов. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб., 2002. – 195 с.
2. Тамов, А.А. Социально-экономические различия в проблемном регионе: сущность, особенности и механизмы преодоления / А.А. Тамов, М.Е. Татульян. – Майкоп: Магарин О.Г., 2011. – 101 с.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ

Алыев Нураддин Али оглы

Магистрант 1 курса, АНОО ВО Центрсоюз РФ «Российский университет кооперации»

Аннотация. В статье раскрываются сущность конкурентоспособности региона, факторы, формирующие региональные конкурентные позиции. Исследовательский интерес представляет анализ особенностей Республики Адыгея, стимулирующих и сдерживающих усиление ее конкурентных позиций.

Ключевые слова: регион, конкурентоспособность, конкурентные позиции, факторы, природно-ресурсный потенциал, рейтинг, стратегия.

COMPETITIVE POSITION OV PROBLEM REGIONS AND WAYS TO IMPROVE THEM

Aliyev Nuraddin Ali oglu

Undergraduate of 1 course. Rusian University of cooperation, Krasnodar

Abstract . The article reveals the essence of the region's competitiveness, factors shaping regional competitive position. The research interest is the analysis of the characteristics of the Republic of Adygea, stimulating and restraining strengthening its competitive position.

Keywords: region, competitiveness, competitive positions, factors, natural resource potential, ranking strategy.

В современных посткризисных условиях российским регионам предстоит заново определить свое место в общеэкономическом пространстве, сконцентрировав усилия на тех направлениях, где возможно повышение уровня конкурентоспособности. Это особенно важно для проблемных регионов Юга России, поскольку в ходе формирования каркасной структуры пространственной организации экономики страны, в которой бюджетно-обеспеченные регионы играют ключевую роль, возможности получения другими регионами ресурсов поддержки ставятся в зависимость от эффективности их стратегий развития, основной составляющей которых является повышение уровня региональной конкурентоспособности.

Между тем, теоретико-методологические аспекты проблематики конкурентоспособ-

ности все еще остаются недостаточно разработанными. В то же время, в исследованиях экономистов прослеживается стремление к комплексному рассмотрению факторов, формирующих конкурентоспособность регионов [1].

Ключевым звеном в системе обеспечения конкурентоспособности регионов являются мобилизация их конкурентных преимуществ, под которыми следует понимать совокупность природно-климатических, ресурсных, социально-экономических, научно-образовательных, информационных, институциональных условий, имеющих в регионе и отличающих его от других регионов с позиций перспектив социально-экономического развития.

Администрации регионов ведут, борьбу на федеральном уровне за получение благоприятных экономических условий, лобби-

руя интересы крупных предприятий региона, ищут возможности для налаживания международных связей, пытаются защитить местного производителя и т.д. Однако конкурентные позиции региона, да и положение самой власти во многом определяются социально-политической обстановкой, которая складывается в регионе.

Главным субъектом региона является его население, реализующее свои экономические интересы и удовлетворяющее свои потребности. Поэтому исходной категорией, порождающей насущную необходимость выявления конкурентных преимуществ, являются региональные экономические интересы [2].

Динамика социально-экономического развития региона определяется его конкурентоспособностью, которая выражается совокупностью отношений по поводу экономического развития в условиях взаимодействия с другими регионами. Реализация конкурентных преимуществ региона на фоне нарастания межрегиональной конкуренции является предпосылкой улучшения параметров экономического роста, ориентированного на достижение стратегических интересов населения.

Каждый регион представляет собой систему, в которой переплетены процессы, среди которых важное значение приобретает их конкурентное взаимодействие. В этих условиях резко активизируется процесс формирования межрегиональной конкурентной среды. При этом предпосылкой развития межрегиональной конкуренции является ограниченность различных ресурсов [3].

Применительно к дотационным регионам наращивание конкурентных преимуществ связано с возможностями активного вовле-

чения в воспроизводственный процесс факторов, обусловленных природно-климатическими, географическими и другими ресурсными особенностями. Эти преимущества являются потенциальными. Их эффективное использование предполагает решение комплекса проблем, включающих анализ конкурентоспособности региона и влияющих на ее динамику факторов, выявление конкурентных преимуществ, увязку их с возможностями региона, разработку механизма реализации конкурентных преимуществ.

В контексте исследования конкурентных позиций проблемных регионов Юга России важны особенности Республики Адыгея, как стимулирующие, так и сдерживающие развитие приоритетных секторов ее экономики. Так, применительно к приоритетным подсистемам региональной экономики Адыгеи, таким, как АПК и туристско-рекреационный комплекс, региональные особенности, стимулирующие их развитие, обусловлены:

- выгодным геостратегическим положением Адыгеи, анклавный характер расположения которой внутри края позволяет развивать взаимовыгодные интеграционные связи в агропромышленной и курортно-рекреационной сферах, а единое географическое пространство способствует интеграции усилий по улучшению инвестиционного климата в этих регионах;

- благоприятными условиями для развития сельского хозяйства и высоким потенциалом пищевой промышленности, являющимся основой дальнейшего развития регионального АПК;

- традициями производства экологически чистых овощей, в частности, помидоров, сыра «Адыгейский», являющегося для региона «брендовым» товаром;

– признанием властями Республики Адыгея регионального АПК и туристско-рекреационного комплекса как приоритетных секторов экономики региона;

– одинаковой с краем стратегической ориентацией на активизацию межрегионального сотрудничества при взаимодополняемом характере структур приоритетных секторов их экономик;

– опережающим развитием туристско-рекреационного комплекса Адыгеи и Краснодарского края как потребителей экологически чистого продовольствия, производимого в этих регионах;

– стабильной социально-политической ситуацией в республике.

Сдерживающие развитие агропромышленного и туристско-рекреационного комплексов Республики Адыгея региональные особенности обусловлены:

– высокой степенью износа основных средств в АПК республики;

– низким уровнем доходов бюджета региона, а также его социальной перегруженностью;

– низким уровнем оплаты труда в регионе, способствующим оттоку перспективных специалистов из АПК, туристско-рекреационного комплекса в более развитые соседние регионы;

– энергодефицитом исследуемого региона;

– неразвитостью инновационной инфраструктуры;

– несформированным имиджем Адыгеи;

– значительным уровнем теневой экономики региона.

Для оценки конкурентных позиций проблемных регионов Юга России целесообразно провести анализ их основных конкурентно-значимых показателей с точки зрения того, входит ли регион в число лидеров, а если нет, то насколько этот регион отстает от лидеров. Так, по ключевому конкурентно-значимому показателю – ВРП в расчете на душу населения – развитые регионы Юга России занимают места с 1 по 5 [4].

Таблица 1

Рейтинговая оценка регионов Юга России по показателю валового регионального продукта в расчете на душу населения за 2010-2014 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Адыгея	9	7	8	7	6
Республика Дагестан	10	10	10	6	7
Республика Ингушетия	13	13	13	13	13
Чеченская Республика	12	12	12	12	12
Кабардино-Балкарская Республика	8	11	11	10	10
Республика Калмыкия	11	9	9	9	9
Карачаево-Черкесская Республика	7	8	6	8	8
Республика Северная Осетия - Алания	6	6	7	7	7
Краснодарский край	2	2	2	1	1
Ставропольский край	5	5	5	5	5
Астраханская область	3	4	3	3	3
Волгоградская область	1	1	1	2	2
Ростовская область	4	3	4	4	4

Как видно из таблицы 1, Адыгее за последние годы удалось несколько улучшить свое положение в Южном макрорегионе по производству ВРП на душу населения, приблизившись вплотную к группе развитых соседних регионов. Выявленная тенденция обусловлена ростом интереса со стороны

иностранных и отечественных инвесторов к природно-ресурсному потенциалу республики, началом реального смещения приоритетов в развитии ее экономики в сторону активизации освоения ее туристско-рекреационных, аграрно-продовольственных и других ресурсов.

Литература:

1. Калюжнова, Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2004. – 524 с.
2. Джаримов, А.А. Регион в едином региональном пространстве / А.А. Джаримов. – Ростов н/Д, 1996. – 434 с.
3. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учеб. для вузов по эконом. направлениям и специальностям / А.Г. Гранберг [и др.]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 493 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.

СУБРЕГИОНАЛЬНЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРОБЛЕМНЫХ РЕГИОНОВ

Берестенева О.В.

Магистрант I курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель:

Пишизова А.Р.

кандидат экономических наук, доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются особенности субрегиональных кластеров как инструмента реализации стратегических приоритетов социально-экономического развития отдельных территорий проблемного региона.

Ключевые слова: проблемный регион, кластер, субрегиональный локалитет, потенциал, стратегия.

SUB-REGIONAL CLUSTERS AS A TOOL FOR DEVELOPMENT OF REGIONS OF CONCERN

Beresteneva O.V.

Undergraduate of 1 course, Adyghe State University, Maikop

Scientific adviser:

Pshizova A.R.

PhD, Associate Professor,

Adyghe State University, Maikop

Abstract. The article discusses the features of sub-clusters as a tool for implementing the strategic priorities of socio-economic development of certain areas troubled region.

Keywords: troubled region, cluster, suregionalny locality, potential, strategy

В современных условиях усиливается роль глобализации хозяйственной жизни на всех уровнях управления, в том числе – на региональном и местном уровнях. При этом проблематика обеспечения конкурентоспособности территорий все больше затрагивает интересы регионов, так как именно на региональном уровне и формируются особые формы взаимодействия предприятий, местных органов управления и местных рыночных условий, а также общественных групп. В таких обстоятельствах в стратегическом развитии регионов и обеспечении их конкурентоспособности неуклонно возрастает роль кластеров.

По определению М. Портера, кластер представляет собой географически сконцентрированную группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, а также связанных с ними организаций (органы государственного управления, инфраструктурные компании, образовательные учреждения, торговые объединения), которые действуют в определенной сфере, взаимодополняя друг друга, но при этом и конкурируя. При этом особо значимо то, что в кластере реализуется синергетический эффект, что делает участие конкурирующих предприятий взаимовыгодным [1, с.35].

За последнее годы во многих российских регионах складываются вполне объектив-

ные предпосылки для формирования кластеров в самых различных отраслях: имеет место концентрация компаний-производителей, а также связанных с ними поставщиков, организаций, представляющих научно-образовательный комплекс; имеет место благоприятное сочетание внешних факторов, специфичных для каждой отрасли; наблюдается также выраженная заинтересованность к кластерным процессам со стороны местных и региональных органов власти.

Вместе с тем, во многих регионах страны имеют место и серьезные ограничения в проведении кластерной политики, так как сложившееся в последние десятилетия размещение производительных сил в период планово-директивной экономики не способствовал формированию опыта для создания конкурентоспособных кластеров [2].

Применительно к проблемным регионам Юга России применение потенциала кластерного инструмента имеет свою специфику. Она связана с тем, что необходимость обеспечения конкурентоспособности указанных регионов, обусловленная насущной потребностью в уменьшении отставания уровня жизни их населения от уровня жизни населения других регионов, требует нахождения соответствующих форм организации и управления региональной экономикой, а также более полного использования местных ресурсов. В решении указанной задачи важную роль может сыграть незадействованный потенциал субрегиональных локалитетов, которые представлены группами муниципальных образований этих регионов, сформированными по территориально-хозяйственному принципу, и отдельными

муниципальными образованиями, в которых пространственно сконцентрированы значительные ресурсы.

Одним из эффективных инструментов управления субрегиональными локализациями, позволяющими реализовывать стратегические приоритеты развития отдельных территорий и региона в целом, является в современных условиях субрегиональный кластер.

Возможность использования кластерного инструмента для опережающего развития периферийных муниципальных образований Республики Адыгея обусловлена значительной степенью соответствия выделенных субрегионов признакам, которые требуются для создания территориально-хозяйственных кластеров. Так, применительно к субрегиональным кластерам агропромышленного, торгово-транспортно-логистического и туристско-рекреационного типов, возможность их создания можно характеризовать следующими признаками (табл.1).

Для активизации создания субрегиональных кластеров необходимо обеспечить финансовую и инфраструктурную поддержку участников кластера со стороны и региональных, и муниципальных органов власти. К тому же эффективное развертывание субрегиональных кластеров в Республике Адыгея, равно как и в других бюджетно-дефицитных регионах Юга России возможно лишь в том случае, если преодолеть ограничения, связанные с нехваткой квалифицированных кадров, низкой восприимчивостью субъектов малого и среднего бизнеса к инновациям, а также с низким качеством производимой в регионе продукции и оказываемых услуг.

Таблица 1

Основные признаки, характеризующие возможность формирования субрегиональных кластеров агропромышленного, торгово-транспортно-логистического и туристско-рекреационного типов в Республике Адыгея

1.	Расчетные коэффициенты, подтверждающие возможность создания субрегиональных кластеров		Оценка соответствия
	Удельный вес	АПК субрегиона в АПК региона	60%
		Торгово-транспортно-логистического комплекса в общем объеме услуг торгового, транспортного и логистического характера в регионе	55%
		туристско-рекреационного комплекса субрегиона в туристско-рекреационном комплексе региона	95%
	Удельный вес	АПК субрегиона в общем объеме производства и услуг субрегиона	78%
		Торгово-транспортно-логистического комплекса в общем объеме производства и услуг субрегиона	90%
		туристско-рекреационного комплекса субрегиона в общем объеме производства и услуг субрегиона	55%
2.	Условия для функционирования и развития субрегиональных кластеров		имеется /не имеется
	Наличие и доступность ресурсов:	Типы субрегиональных кластеров	
	Природных	агропромышленный	имеется
		Торгово-транспортно-логистический	имеется
		туристско-рекреационный	имеется
	Трудовых	агропромышленный	имеется
		Торгово-транспортно-логистический	имеется
		туристско-рекреационный	имеется
	Инфраструктурных	агропромышленный	имеется
		Торгово-транспортно-логистический	имеется
		туристско-рекреационный	имеется
3.	Институциональная организация кластера		да/нет
	постоянный состав и расширение числа участников кластера	агропромышленный	да
		Торгово-транспортно-логистический	имеется
		туристско-рекреационный	да
	возможность статистического наблюдения	агропромышленный	да
		Торгово-транспортно-логистический	имеется
		туристско-рекреационный	да

Литература:

1. Портер, М.Э. Международная конкуренция: пер. с англ. / М.Э. Портер; под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 624 с.
2. Марков, Л.С. Институциональные особенности, модели кластеризации и развитие инновационных мезоэкономических систем / Л.С. Марков // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 3. – С. 3-18.
3. Шутилов, Ф.В. Экономико-географический подход к формированию кластеров в рамках региона / Ф.В. Шутилов, В.В. Прохорова // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11-2 (40-2). – С. 83-87.

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА

Меджидов Ш.М.

Магистрант 1 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Пишизова А.Р.

кандидат экономических наук, доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются сущность и функции структурной политики, особенности политики структурных сдвигов в проблемном регионе и основные мотивы ключевых участников процесса разработки и реализации региональной стратегии структурных сдвигов.

Ключевые слова: регион, политика, стратегия, структура, структурные сдвиги, потенциал, мотивация, инструментарий

FEATURES OF STRUCTURAL POLICY TROUBLED REGIONS

Mejidov Sh.M.

Undergraduate of 1 course, Adyghe State University, Maikop

Supervisor: Pshizova A.R.

PhD, Associate Professor,

Adyghe State University, Maikop

Abstract. The article rassmattrivayutsya essence and function of structural policy, particularly policies of structural shifts in the troubled region and the main motives of key uchastikov the development and implementation of a regional strategy for structural changes.

Keywords: region, policy, strategy, structure, structural changes, capacity, motivation, tools.

В современных кризисных условиях рационализация структуры экономики проблемных регионов Юга России может стать серьезным источником их роста, поскольку за счет формирования соответствующих отраслевых и территориальных пропорций можно будет значительно повысить эффективность функционирования их экономик.

Структурные преобразования в проблемных регионах должны быть подчинены формированию таких соотношений и взаимосвязей составляющих их экономик, такой их структуры в целом, которая будет создавать условия для наиболее эффективного функционирования региональной экономики в целях максимального удовлетворения экономических и социальных потребностей

населения с учетом ресурсных возможностей и ограничений. В этом, как нам представляется, состоит основная цель структурной политики каждого региона.

Под структурной политикой мы понимаем систему мер государственного регулирования с целью создания условий для устойчивого и динамичного экономического роста и перестройки структуры народного хозяйства с целью защиты отраслей, конкурентоспособных как на внутреннем рынке, так и на внешнем рынке в процессе реализации национальных интересов.

На уровне регионов структурная политика, как неотъемлемая составляющая региональной экономической политики, имеет вполне самостоятельное значение. Поэтому

она может быть вычленена в качестве объекта исследования и управления.

Стратегическая цель структурной политики состоит в формировании социально-ориентированной и высокоэффективной экономики региона, развивающейся в условиях активизации межрегиональных связей. Несмотря на ухудшение общеэкономической ситуации вследствие текущего мирового финансового кризиса, структурная политика должна непременно оставаться политикой развития, которая учитывало бы особенности и перспективы общеэкономической ситуации, а также характер первоочередных, среднесрочных и стратегических задач развития региона.

При этом надо исходить из взаимообусловленности системы приоритетов и содержания стратегии развития региона, применительно к условиям которых они сформированы. С одной стороны, приоритеты должны учитывать особенности стратегии социально-экономического развития региона, спектр вариантов которого может различаться и по содержанию целевых установок, и по сценарным условиям их реализации. С другой стороны, разработанная система приоритетов доопределяет стратегию развития региона в ряде аспектов и конкретизирует ее.

Согласование реализации стратегии структурных сдвигов и консолидация ресурсов участников возможны при условии эффективного взаимодействия власти, общества и бизнеса, в основе которого лежит профессиональная мотивация каждой группы.

Одной из особенностей структурной политики в проблемных регионах Юга России сегодня является территориальный аспект, т.е. политика выравнивания социально-экономического положения внутри региона.

Возрастание значимости этой составляющей структурной политики в современных условиях связано с тем обстоятельством, что за годы рыночных реформ в большинстве субъектов Российской Федерации произошло усиление внутрирегиональной дифференциации по ключевым социально-экономическим параметрам развития, что довольно негативно сказывается как на эффективности функционирования региональной экономики, так и на благополучии проживающего в них населения.

Следует иметь в виду, что структурная политика, призванная способствовать сближению показателей развития территорий региона, может обусловить их тотальное ухудшение, и наоборот, структурная политика, следствием которой явилось усиление территориальной поляризации, не всегда являясь неэффективной, может привести к улучшению экономических или социальных показателей в регионе. Поэтому структурная политика, предполагающее достижение социально-экономического равновесия между районами региона должна носить долговременный характер [1, с. 45].

Одним из основных факторов, формирующих особенности структурной политики в регионе, является специфика самого региона, которая проявляется не только в природно-климатических, ресурсных, территориальных, демографических, национально-этнических и прочих особенностях, но и в структурно-динамических особенностях самой экономики региона. Поскольку основой региональной структурной политики являются наличие соответствующих ресурсов развития и эффективная система управления ими, в современных условиях реализация такого подхода затруднена из-за крайней ограниченности финансовых, матери-

альных организационных ресурсов, которыми может распоряжаться регион в процессе осуществления целенаправленных изменений в производственно-технологической структуре своей экономики. В этих условиях на долговременную перспективу

приоритетом должно стать формирование структуры региональной экономики, максимально отражающей потенциальные конкурентные преимущества региона, обусловленные его особенностями.

Рисунок 1. – Основные мотивы участников процесса разработки и реализации стратегии структурных сдвигов проблемного региона

На всех уровнях управленческой вертикали обоснование структурной политики предполагает проведение многоаспектных, многовариантных расчетов, для чего необходимо результативно использовать весь арсенал количественных методов, накопленный практикой управления народным хозяйством [2, с. 140].

Особая роль в указанном процессе должна принадлежать инструментарию прогнозно-аналитических расчетов, особенно, - методам оценки и обоснования приоритетных направлений в структурной политике региона, роль которой в современных условиях не только не снижается, но существенно возрастает.

Литература:

1. Лавровский, Б. Измерение региональной асимметрии на примере России / Б.Лавровский // Вопросы экономики. – 1999. – №3. – С. 42-52.
2. Калюжнова, Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2004. – 524 с.

ЦЕЛЕВАЯ СРЕДНЕСРОЧНАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Мукба А.В.

Магистрант I курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Пшиканоква Н.И.

*к.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет,
г. Майкоп*

***Аннотация.** В статье рассматривается ряд малоисследованных аспектов повышения конкурентоспособности российских регионов в посткризисных условиях. Особое внимание уделено роли целевой среднесрочной программы социально-экономического развития как ключевому инструменту реализации конкурентных преимуществ региона.*

***Ключевые слова:** регион, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, стратегическое управление, целевая среднесрочная программа.*

MEDIUM-TERM TARGET PROGRAM DEVELOPMENT OF THE REGION AS A TOOL OF INCREASING ITS COMPETITIVENESS

Mukba A.V.

Undergraduate of 1 course, Adyghe State University, Maikop

Supervisor: Pshikanokova N.I.

Ph.D., professor, Adyghe State University, Maikop

***Abstract.** This article discusses a number of unexplored aspect of improving the competitiveness of the Russian regions in the post-crisis environment. Particular attention is paid to the role of the target medium-term program of socio-economic development as a key enabler of competitive advantage in the region.*

***Keywords:** region, competitiveness, competitive advantage, strategic management, the target medium-term program.*

В условиях продолжающегося в российской экономике финансового кризиса и растущей неопределенности условий функционирования создавать и удерживать конкурентные преимущества смогут только те регионы, где региональная администрация проводит продуманную целенаправленную политику в этой области. В связи с этим, к ключевым условиям повышения региональной конкурентоспособности следует отнести переход к стратегическому управлению указанным процессом.

Стратегическое управление повышением конкурентоспособности региона предполагает решение задач, взаимоувязанных как по времени, так и по ресурсам и некоторым

другим параметрам. При этом неизбежно возникает проблема согласования долгосрочных решений и текущих задач. В качестве инструмента разрешения противоречия особая роль принадлежит среднесрочной программе, являющейся в современных условиях наиболее эффективным инструментом механизма реализации приоритетов.

Целевая среднесрочная программа представляет собой согласованный и увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам комплекс мероприятий, которые реализуются при поддержке органов власти и обеспечивают решение задач развития. Как инстру-

мент стратегического управления ЦКП позволяет осуществлять централизацию действий при реализации стратегии развития региона, концентрацию ресурсов на решение приоритетных задач его развития.

Роль программного инструмента неуклонно возрастает в условиях, когда существующие механизмы управления отраслями и территориями региона характеризуются отсутствием системности в учете причин взаимодействий тактической и стратегической направленности между объектами и субъектами управленческого процесса, что не позволяет органам управления использовать имеющийся потенциал развития.

Следует отметить, что в начальный период рыночных трансформаций попытки использовать программно-целевой метод воспринимались негативно, как возврат к советскому прошлому с его методами управления экономики. Впоследствии постепенно пришло осознание необходимости усиления государственного регулирования экономики на всех уровнях управленческой вертикали. При этом возросло стремление властей включиться в федеральные программы, что было связано не столько с политическими факторами, сколько с финансовыми интересами. Все это резко оживило интерес к программам, и экономика страны пережила период, названный В. Лексиним и А. Швецовым «вторым пришествием программ» [1].

С осознанием в середине 90-х годов необходимости усиления государственного регулирования экономики, включая субъекты Российской Федерации, интерес к целевым программам резко оживился. Прежде всего, изменилась мотивация. Возросло стремление властей всех уровней включиться в про-

грамму, что было связано не столько с престижно-политическими факторами, сколько с финансовыми интересами.

В то же время с переходом к рынку изменились условия реализации программ. Несмотря на устойчивость методологических основ разработки региональных программ развития бизнеса, рыночные отношения привнесли значительную специфику в их использовании.

Во-первых, принципиально изменилась процедура доведения заданий программы до ее исполнителей, поскольку вместо директивных заданий стали применяться договорные отношения между субъектом управления программой и ее участниками.

Во-вторых, возникла объективная необходимость в дополнении программного метода механизмами стимулирования, повышающими заинтересованность субъектов хозяйствования в активизации участия в социально-экономических программах.

Социально-хозяйственная ситуация складывается теперь под воздействием множества интересов, которые надо учитывать: интересы федерального центра, региональных администраций, субъектов хозяйствования, населения территорий.

Немаловажным представляется и разработка соответствующего механизма привлечения ресурсов на реализацию программ, поскольку период их щедрого финансирования завершился одновременно с разрушением директивно-плановой системы. Ресурсные возможности применения программного метода с переходом к рынку значительно уменьшились, а условия разработки и реализации усложнились. Но при этом значимость целевых программ резко возросла, поскольку из средств государственного регулирования прямого действия

они, очевидно, являются наиболее мощными и действенными.

Преимущества программно-целевого метода управления динамикой конкурентоспособности региона, как инструмента повышения конкурентоспособности, характеризуются следующими принципиальными особенностями:

- индикативным характером программы, сроки и результативность реализации которой находятся в зависимости от ее обеспеченности материальными и финансовыми ресурсами;

- системным характером целей и задач программы по решению сложных комплексных проблем развития экономики и социальной сферы региона;

- способностью концентрировать ресурсы на решение приоритетных задач социально-экономического развития региона, от которых зависит рост конкурентоспособности региона и динамика жизненного уровня проживающего населения;

- возможностью использовать эффект мультипликатора при целевом использовании бюджетных ресурсов за счет дополнительного привлечения внебюджетных средств, собственных средств государственных и коммерческих предприятий, банковского кредита и иных привлеченных средств отечественных и иностранных инвесторов;

- возможностью сочетать в ходе государственного управления развитием экономики программно-целевой метод управления с методами прогнозирования и индикативного планирования;

- потенциальной возможностью обеспечения общественного контроля при форми-

ровании задач программного развития и использовании финансовых ресурсов (экспертиза, формирование комиссий по их реализации и др.) при реализации программы.

Региональные среднесрочные программы развития, подтверждая серьезность намерений органов власти, способствуют привлечению инвесторов к решению проблем региональной экономики, включая и проблему обеспечения конкурентоспособности. Кроме того, процесс подготовки программы дает руководству региона возможность оценки проблем, связанных с повышением конкурентоспособности.

В настоящее время отсутствует полная государственная статистическая отчетность о ходе выполнения федеральных и региональных целевых программ. Тем не менее, в литературе периодически появляются аналитические материалы, позволяющие сделать вывод о том, что принимаемые программы не финансируются в полной мере, что является основной причиной их невыполнения и основанием для сокращения их количества на основе инвентаризации действующих программ.

Так, значительное недофинансирование имело место по реализованным в Республике Адыгея целевым среднесрочным программам [2,3]. Тем не менее, именно эти программы определили контуры социально-экономического развития Адыгеи в течение среднесрочного периода, только в соответствии с ними осуществлялась помощь Центра в рамках многочисленных федеральных программ. И в таком качестве, при всех ее недостатках этим программам принадлежит значимая и особая роль.

Литература:

1. Лексин, В. Программные методы регулирования территориального развития / В. Лексин, А. Швецов // Российский экономический журнал. – 1996. – № 2. – С. 22-31.
2. Социально-экономическое развитие Республики Адыгея на 1997-2000 гг.: федеральная целевая программа. – Майкоп, 1997. – 95 с.
3. Программа экономического и социального развития Республики Адыгея на 2004-2008 годы // Советская Адыгея. – 2005. – 74 с.

ОСОБЕННОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Пишканокowa Н.И.

К.э.н., профессор

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Целью данной статьи является выявление особенностей управления муниципальными образованиями на современном этапе развития общества. Обоснованы основные направления его оптимизации в контексте концепции общей экономической теории.

Ключевые слова: локальная экономика, муниципальное управление, экономическая система, госрегулирование.

FEATURES OF MUNICIPAL MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

Pshikanokowa N.I.

Professor of the Adygei State University, Maikop

Abstract. The purpose of this article is detection of features of management of municipalities at the present stage of development of society. The main directions him optimization in the context of the concept of the general economic theory are proved.

Keywords: local economy, municipal management, economic system, state regulation.

Современный этап развития нашего общества вообще, и экономики в частности, характеризуется противоречивыми факторами. С одной стороны, имеют место процессы локальной демократизации и, с другой - усиление централизации власти и ресурсов. В данном контексте актуализируются вопросы муниципальной реформы, касающиеся правовой, организационной, финансово-экономической самостоятельности местного самоуправления.

Уникальность местного самоуправления заключается в его сущности. Формой проявления последней является сообщество людей, объединенных общими целями, ориентированными на реализацию насущных проблем и в то же время определенный уровень публичной власти. При таких условиях главным показателем оптимальности государственного управления является, как нам представляется, эффективность разрешения

проблем местного самоуправления. В экономическом смысле такая эффективность характеризуется качеством, доступностью, а также стабильностью предложения необходимых услуг на муниципальном уровне. Главную роль здесь играет производственный потенциал территориальной организации, то есть наличие, в достаточном количестве, возможностей и ресурсов. Механизм организации предоставления муниципальных услуг представляет собой сложный комплекс, главным звеном которого являются способы (методы) реализации задач местного самоуправления. Несмотря на, безусловно, высокую теоретическую (научную) значимость методов муниципального менеджмента, они обладают большим практическим потенциалом. В рассматриваемом контексте органы местного самоуправления могут рационально реализовывать собственные компетенции и способы решения и финансирования услуг.

Концептуальный подход к исследованию муниципального менеджмента, с точки зрения общей экономической теории, обуславливает необходимость выделения определенной системы отношений на локальном уровне. Местное самоуправление является одним из основных институтов современности [1]. Кроме вышеназванной его двойственности, оно представляет собой звено (элемент) рыночной экономики, что необходимо учитывать при выборе определенных условий и ограничений в хозяйственной деятельности. Хозяйственная деятельность муниципальных образований и качество их управления в настоящее время характеризуются несовершенством федерального законодательства: отсутствует системный подход в принятии поправок в законы; нет реальной дифференциации функций между уровнями власти. Негативную роль здесь играет то обстоятельство, что до настоящего времени не сформулированы четкие границы и компетенции муниципальных районов, а также наличие ограничений при выборе главы муниципальных образований.

Анализ автором специальной литературы по данной проблематике показал, что финансово-экономическая самостоятельность местного самоуправления невозможна при имеющихся собственных источниках. Известно, что более 90% муниципальных образований (из 22923 МО) в нашей стране не в состоянии финансировать свои расходы собственными доходами [2]. Такая коллизия обуславливает постоянную зависимость бюджетов муниципальных образований от межбюджетных трансфертов. Представляется, что для повышения эффективности муниципального менеджмента необходим ряд факторов, ориентированных, прежде всего, на предоставление возможности му-

ниципальным образованиям самим принимать решения о механизме (способах) ведения собственного хозяйства. Государственное регулирование таких способов должно заключаться в четкой (устойчивой) формулировке правовых и хозяйственных актов, соответствующих компетенциям муниципальной самоорганизации.

Важным условием осуществления государственного регулирования данного сектора общества является государственная методическая и институциональная поддержка для реализации инновационных методов хозяйствования. Главная цель такой поддержки заключается в повышении мотивации для модернизации на муниципальном уровне. Содержание механизма мотивации ориентировано на формирование государством стабильных (постоянных) финансово-экономических условий. В последнем случае подразумеваются долгосрочность и прогнозируемость источников доходов бюджета муниципального образования, а также доступность межбюджетных потоков. Представляется необходимым, определение государством перечня депрессивных (проблемных) регионов, которые по объективным причинам в настоящий момент не в состоянии самостоятельно удовлетворить потребности за счет собственных источников. В то же время важна легитимация критериев при формировании такого перечня.

Ответственность и компетентность власти определяется тем, как и в какой мере ей удастся решать наиболее острые проблемы социально -экономического развития. При этом задача власти состоит в том, чтобы последовательно, шаг за шагом, устранять первопричины кризисных явлений, одновременно отстраивая механизмы стабильного и динамичного развития. Решение этой задачи невозможно без научного анализа

современной ситуации и элементов научного предвидения. Таким образом, для обеспечения эффективного управления социально-экономическими процессами в муниципальных образованиях, для решения стратегических задач необходима разработка долгосрочного плана действий, увязывающего различные элементы экономической политики с ресурсными и финансовыми возможностями данной территории. Помимо указанных выше причин необходимость разработки долгосрочной стратегии обусловлена также задачами согласования политики муниципалитетов с долгосрочной стратегией на всех уровнях власти.

На наш взгляд, основными задачами стратегии муниципального развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу являются нижеследующие: анализ те-

кущего состояния экономики данной территории; оценка потенциала роста и принципиальной возможности реализации прорывного сценария развития; формирование долгосрочных целей (образ будущего); разработка концепции развития, ориентированной на достижение стратегических целей; разработка сценарных прогнозов развития, увязанных с вариантами развития экономики на макроуровне на долгосрочный период; формирование комплексной инвестиционной политики, ориентированной на реализацию выработанной концепции развития и достижение стратегических целей; выработка системы мер, обеспечивающей поступательное продвижение по пути формирования в муниципальном образовании современной, высокоэффективной и социально-ориентированной экономики.

Литература:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон от 06.10.2003 №131-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. – М., 2016.
2. База данных показателей муниципальных образований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Тамов А.А.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет,

Захарова Е.Н.,

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет,

Савчук В.К., Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, экономический факультет, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики и экономического анализа

Аннотация. В работе в качестве одного из механизмов обеспечения устойчивости регионального развития рассматривается реализация политики активной адаптации с помощью инноваций; приведены различные модели достижения устойчивости развития региона; указаны факторы, определяющие высокую степень устойчивости развития региона. **Ключевые слова:** регион, устойчивое развитие, инновации, социо-эколого-экономической системы.

INNOVATIVE PARADIGM IMPLEMENTATION MECHANISMS TO ENSURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT REGION

Tamov AA

Doctor of Economics, professor, Adygeya State University,

Zakharova EN,

Doctor of Economics, professor, Adygeya State University,

Savchuk V.K. National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Department of Economics, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Statistics and Economic Analysis

Abstract. In this paper, as one of the mechanisms to ensure the sustainability of regional development an implementation of an active policy to adapt through innovation; are the different models of sustainability development in the region; listed factors that determine a high degree of stability of the region.

Keywords: region, sustainable development, innovation, social, ecological and economic system.

В современных условиях процесс управления региональными социально-экономическими системами все в большей степени ориентирован на реализацию парадигмы устойчивости, так как развитие данных систем определяется необходимостью обеспечения постоянного соответствия их важнейших параметров изменяющимся условиям внешней среды, что представляется возможным достичь лишь на основе задействования инновационного инструментария.

В подобном контексте одним из механизмов обеспечения устойчивости регионального развития является реализация политики

активной адаптации с помощью инноваций (adaptation through innovation), ориентированной на обеспечение проактивного изменения внутренней среды региональной социально-экономической системы вследствие воздействия разнообразных факторов внешней среды и трансформации параметров самой внешней среды на основе осуществления инновационных изменений [1].

Использование инновационной парадигмы в качестве ключевого направления обеспечения устойчивости регионального развития может быть обусловлено следующими обстоятельствами.

Во-первых, инновации представляют собой важнейший источник роста производительности труда. По мнению многих специалистов, экономический рост (и, прежде всего, его параметры, фиксируемые на протяжении длительного периода времени, т.е. свидетельствующие об устойчивости развития) все в большей степени определяется инновационным фактором [2].

Уже во второй половине XX века лишь 15-20% экономического роста обуславливалось вводом в производственный процесс измеримых ресурсов, тогда как 80–85% являлись следствием роста производительности факторов производства, обусловленного внедрением инноваций [3]. В настоящее время значимость второй группы факторов экономического роста возросла еще в большей степени.

Во-вторых, инновации формируют основу для улучшения социальной и экологической обстановки в регионе. Как следствие, повышение экономической эффективности, обеспечение более высокого качества жизни населения, снижение нагрузки на окружающую среду выступают в качестве ключевых факторов устойчивого развития региональной социально-экономической системы, которая приобретает форму системы социо-эколого-экономической.

Обеспечение устойчивости развития региона предполагает использование качественно нового подхода к управлению территорией как социо-эколого-экономической системой с равнозначным вниманием ко всем трем ее системообразующим элементам. Во многом это детерминировано

тем, что специфика протекания экономических, экологических и социальных процессов в условиях усиления волатильности внешней среды территориального развития актуализирует необходимость совершенствования теории и практики управления регионом в рамках достижения его устойчивого состояния на инновационной основе [4].

В этой связи отметим, что в настоящее время появляется множество различных моделей достижения устойчивости развития региона [5]:

- функционально-эволюционная, которая ориентирована на реализацию краткосрочных приоритетных направлений регионального развития на основе максимизации результирующих параметров в рамках функциональной адаптации;
- консервативно-самоорганизующаяся, реализующая сохранение существующего состояния системы путем самоорганизации в статической структуре при минимальных рисках;
- структурно-эволюционная, предполагающая увеличение стоимости активов хозяйствующих субъектов региона и поэтапную модернизацию их структуры;
- структурно-динамическая, которая соответствует доминированию стратегии устойчивого инновационного развития в проектно-ориентированной структуре региона.

С нашей точки зрения, инновационному типу регионального развития в наибольшей степени соответствует структурно-динамическая модель. При этом уровень эффективности реализации стратегии обеспечения региональной устойчивости необходимо оценивать в контексте способности социо-эколого-экономической системы к формированию входов в инновационный процесс,

максимального использования инновационного потенциала, создания условий для коммерциализации инновационных разработок. С этой целью разрабатываются стратегия и конкретные механизмы модернизации региональной экономики, ориентированные на обеспечение ее вывода на качественно новый организационный уровень, способный обеспечить повышение эффективности функционирования и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов региона.

К числу факторов, определяющих высокую степень устойчивости развития региона, можно отнести:

- поддержку регионального развития со стороны государства;
- возможность наращивания ресурсной базы;
- экологическую безопасность региона;
- долгосрочный экономический рост;
- нормальный ход течения воспроизводственных процессов
- высокий уровень жизни населения.

С учетом указанных факторов можно констатировать, что устойчивость регионального развития можно представить в форме динамического процесса, ориентированного на обеспечение стабильного возрастания социо-эколого-экономического потенциала региона на основе инновационноориентированного управления совокупностью производственных, финансовых, социальных, природных, трудовых, управленческих ресурсов, имеющихся в регионе.

Большое значение в данном контексте придается инновационному обновлению

как понятию, отражающему наличие прогрессивной направленности инициируемых изменений. Здесь важно то, что каждые последующие инновационные изменения будут модернизировать предыдущие. Таким образом, инновационное обновление как бы аккумулирует в себе содержание таких важнейших категорий как становление, развитие, устойчивость и изменчивость.

В условиях движения по пути устойчивого развития концепция регионального управления изменяется как теоретически, так и практически. Процесс управления инновационным развитием региональной социо-эколого-экономической системы формирует принципиально новый подход к обеспечению территориальной устойчивости, предполагая ориентацию на обеспечение синтеза процессов экономического развития на инновационной основе (означающего рост экономического результата в долгосрочной перспективе), а также социального (улучшение уровня жизни населения) и экологического (сохранение окружающей среды) развития.

Таким образом, подводя итоги проведенного анализа, можно констатировать, что практическая реализация инновационноориентированного процесса обеспечения устойчивости регионального развития должен базироваться, с одной стороны, на теоретических положениях методологии устойчивого развития, а с другой – на инициировании и государственной поддержке инновационных изменений во всех компонентах территориальной социо-эколого-экономической системы.

Литература:

1. Завьялов, А.Ю. Инновационная адаптация региональной социально-экономической системы к условиям возрастающей неопределенности конкурентной среды / А.Ю. Завьялова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2011. – № 21-1. – С. 175.

2. Cozza, C. Innovation, profitability and growth in medium and high-tech manufacturing industries: evidence from Italy / C. Cozza, F. Malerba, M.L. Mancusi // Applied Economics. – 2012. – № 15. – P. 1969.
3. OECD Reviews of innovation policy: Russian Federation // OECD. – 2011. – P. 18.
4. Смирнов, В.В. Раскрытие методологических аспектов повышения эффективности социально-экономического развития региона / В.В. Смирнов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 5. – С. 34.
5. Похилько, Т.Н. Региональная инновационная система как доминанта в становлении новой модели экономического роста / Т.Н. Похилько // Экономические и гуманитарные исследования регионов. – 2011. – № 3. – С. 189.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕГИОНОВ КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ ИХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Тамов К.А.

*Кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Тамова Б.А.

*аспирант, Адыгейский государственный университет,
г. Майкоп*

Аннотация. В статье исследуется роль, формы и инструменты активизации межрегионального экономического взаимодействия как средства усиления конкурентных позиций взаимодействующих регионов. Особое внимание уделено обоснованию приоритетных направлений воздействия межрегионального сотрудничества на сглаживание отставания Республики Адыгея от Краснодарского края по ключевым параметрам социально-экономического развития.

Ключевые слова: регион, межрегиональное экономическое взаимодействие, конкурентные преимущества, конкурентные позиции, стратегия, целевая программа, кластер.

INTERREGIONAL ECONOMIC COOPERATION AS AN IMPLEMENTER OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF REGIONS

Tamov K.A.

PhD, Senior Lecturer, Adyghe State University, Maikop

Tamova B.A.

graduate student, Adygeya State University, Maikop

Abstract. The article examines the role, forms and instruments of revitalization of interregional economic cooperation as a means of strengthening the competitive position of the interacting regions. Particular attention is given to the justification of the priorities of the impact of inter-regional cooperation to smooth the backlog of the Republic of Adyghea, Krasnodar Territory on the key parameters of the socio-economic development.

Keywords: region, inter-regional economic cooperation, competitive advantages, competitive position, strategy, target program cluster.

Под межрегиональным экономическим взаимодействием в экономической литературе понимается совокупность экономических отношений между двумя или несколькими регионами, которые реализуются ими в рамках правовых и социально-экономических отношений, установленных государством, исходя из интересов каждого из взаимодействующих регионов. Данное определение характеризует межрегиональное взаимодействие как в форме сотрудничества

регионов, так и в форме межрегиональной конкуренции [1].

Взаимодействие российских регионов в современных условиях все более приобретает конкурентный характер. Их конкурентоспособность постепенно превращается в один из главных целей региональной политики, поскольку она обеспечивает в стратегической перспективе выживание и развитие регионов.

Формы межрегионального взаимодействия на практике многогранны и проявляются в сферах товарообмена, научно-технического сотрудничества, инвестиционной и инновационной деятельности, производственных связей и кооперации, а также взаимодействия в сфере финансов и кредита, перераспределения трудовых ресурсов, использования и освоения природных ресурсов, сотрудничества в сфере энергетики и пр.

Применение целевых комплексных программ межрегионального сотрудничества, межрегиональных кластеров и прочих инструментов активизации межрегионального взаимодействия направлено на опережающее развитие тех или иных структурных составляющих региональных систем. Это порождает опасность нарушения динамической сбалансированности во взаимодействующих региональных системах и порождения диспропорций в силу ограниченности региональных ресурсов. Поэтому важно предусмотреть, чтобы намечаемые варианты активизации межрегионального взаимодействия, межрегиональные проекты, какими бы эффективными они не казались, не привели бы к снижению уровня и качества жизни населения взаимодействующих регионов.

Рассматривая межрегиональное взаимодействие как инструмент реализации потенциала конкурентных преимуществ региона в конкурентной среде, отметим, как реализуются указанные преимущества.

Прежде всего, межрегиональное взаимодействие, нося как стратегический, так и оперативно-тактический характер, оказывает существенную помощь предприятиям взаимодействующих регионов в их обеспечении рынками сбыта.

Межрегиональная кооперация, содействует миграционным процессам из трудоизбыточных регионов в те регионы, где есть значительное количество вакансий, которые не востребованы со стороны местного населения, способствует активному вовлечению в хозяйственный оборот природно-ресурсного потенциала соседних регионов. Создание межрегиональных структур способствует также существенному усилению конкурентных позиций взаимодействующих регионов на макроуровне и т.п.

Значимость межрегионального взаимодействия как средства вовлечения потенциальных конкурентных преимуществ регионов Юга России определяется нижеследующими обстоятельствами:

- межрегиональное экономическое сотрудничество способствует оптимальному использованию ресурсов каждого из взаимодействующих регионов, а также формированию финансово-инвестиционных потоков, решению проблем реструктуризации экономики регионов, более интенсивному развитию социальной сферы, решению экологических и других проблем, что в значительной степени обуславливает объективную заинтересованность регионов в экономическом сотрудничестве;

- взаимная выгода, которая лежит в основе экономического сотрудничества регионов, применительно к проблемным регионам Юга России трансформируется в повышенную степень их заинтересованности в сравнении с более развитыми регионами, поскольку сопоставимое в абсолютных объемах приращение от сотрудничества для менее развитых регионов означает больший прирост, чем для более крупных бюджетно-обеспеченных регионов, таких, как Краснодарский край, Ростовская область и др.) [2].

Активизация экономического взаимодействия бюджетно-обеспеченных и бюджетно-дефицитных регионов Юга России даже при условии равновыгодности, как правило, ведет к постепенному уменьше-

нию отставания последних по основным параметрам социально-экономического развития, что можно проследить на примере Республики Адыгея и Краснодарского края (в табл. 1.).

Таблица 1

Приоритетные направления воздействия межрегионального сотрудничества на сглаживание отставания Республики Адыгея от Краснодарского края по ключевым параметрам социально-экономического развития

Приоритетные направления развития межрегионального взаимодействия	Направления преимущественного воздействия межрегионального сотрудничества на отставание Республики Адыгея от Краснодарского края по уровню:				
	конкурентоспособности	денежных доходов населения	занятости населения	бюджетных доходов	институционального обеспечения
Развитие территорий Республики Адыгея, близлежащих к Краснодару	*	*	*		
Развитие сферы взаимодополняемых туристско-рекреационных услуг	*	*	*		
Развитие сотрудничества между агропромышленными секторами регионов		*	*	*	
Совместное участие в мегапроектах	*				*
Миграция трудоспособного населения		*	*		
Развитие сотрудничества в нефтегазовой сфере	*		*	*	
Повышение инвестиционной привлекательности регионов как единого целого с экономико-географической точки зрения	*				*

Отметим, что эффективность межрегионального экономического взаимодействия должно обеспечиваться наряду с заинтересованностью регионов также свободным движением капитала, развитием в регионах производства до уровня, предполагающего развитие специализации, сопоставимым уровнем развития рыночных механизмов; готовностью региональных хозяйственно-инвестиционных

систем регионов к интеграционному взаимодействию и т.п.

Стратегия межрегионального взаимодействия должна формироваться на народнохозяйственном, региональном, муниципальном уровнях и на уровне хозяйствующих субъектов. При этом субъектами межрегиональных отношений на микроуровне выступают экономические субъекты и отдельные граждане; на

межрегиональном уровне – целые производственные комплексы, отрасли регионального хозяйства, муниципальные территориальные образования (города, районы); на макроэкономическом уровне – сами регионы.

Межрегиональное взаимодействие в Южном макрорегионе в современных условиях осуществляется в русле заключенных двусторонних договоров о дружбе и сотрудничестве. Как правило, такие соглашения разрабатываются по унифицированной форме с идентичным содержанием, хотя они недостаточно отражают специфику взаимодействующих регионов.

Особая роль в процессе реализации стратегии межрегионального экономического взаимодействия принадлежит системе профессионального мониторинга, который позволяет региональным администрациям отслеживать достигнутые результаты. Мониторинг представляет собой организацию системного наблюдения, дающего возможность решать задачи оценки, анализа и прогноза ситуации, подготовки для органов управления рекомендаций в целях преодоления негативных и стимулирования позитивных тенденций.

Также отметим особую роль в реализации стратегии межрегионального взаимодействия, ориентированной на преимущественное вовлечение в хозяйственный оборот конкурентных преимуществ регионов комплекса институционально-экономических инструментов, в первую очередь, целевых программ, межрегиональных кластеров и различных межрегиональных фондов.

Программный инструмент, как один из наиболее эффективных инструментов стратегического управления, дает возможность централизации действий по формированию и реализации стратегии межрегионального взаимодействия, концентрации ресурсов на решение

приоритетных целей и задач развития экономик взаимодействующих регионов.

Наибольшая результативность от использования программного инструмента получается, как правило, в случае реализации межрегиональных проблем структурного характера при возникновении потребности в кардинальном изменении сложившихся неблагоприятных пропорций, структуры, тенденций развития экономик взаимодействующих регионов, а также их социальных сфер. В целом, преобладающая часть межрегиональных задач можно отнести к имеющим структурный характер, поскольку их реализация на практике сопровождается определенными сдвигами в структуре экономик регионов.

Целесообразность активного использования программно-целевого метода в управлении межрегиональным экономическим взаимодействием обуславливают:

- индикативный характер программ, сроки и результативность реализации которых обусловлены степенью их обеспеченности материальными и финансовыми ресурсами;
- системный характер целей и задач программ по решению межрегиональных проблем развития;
- способностью концентрировать материальные и финансовые ресурсы на решение приоритетных социально-экономических задач;
- возможность привлечения внебюджетных средств в регионе и за его пределами;
- возможность эффективно сочетать программно-целевой метод с методами регионального прогнозирования и индикативного планирования в процессе управления межрегиональным взаимодействием;
- потенциальная возможность обеспечения общественного контроля при формировании и реализации программы.

Межрегиональные кластеры. Применение экономическими субъектами смежных регионов общей инфраструктуры, одних и тех же трудовых, производственных, энергетических, природно-географических и других ресурсов, которые связаны между собой системой экономических и просто межличностных отношений, как правило, благоприятствуют созданию межрегиональных кластеров, которые могут на деле сформироваться и без содействия региональных администраций. Однако активное их содействие посредством создания соответствующих институциональных условий, государственного инвестирования в развитие социально-экономической инфраструктуры и т.д., может содействовать значительному ускорению процесса формирования кластера.

На основе интегрирующих начал, заложенных в самой сути кластера, этот инструмент все более становится все более действенным инструментом в процессе активизации межрегионального взаимодействия, в связи с чем очевидный исследовательский и практический интерес представляет выявление достаточных предпосылок для формирования межрегионального кластера.

В Стратегии развития Краснодарского края до 2020 года предусмотрена и необходимость, и возможность создания региональных и межрегиональных кластеров агропромышленной и рекреационно-туристической направленности посредством акцентированного перехода от межрегиональной конкуренции к сотрудничеству регионов в указанных сферах.

В качестве приоритетов межрегиональной интеграции в Стратегии развития Краснодарского края заложено создание и других межрегиональных кластеров, включая лесотехнический, сельхозмашиностроения и др.

В Стратегии социально-экономического развития Республики Адыгея до 2025 года возможность использования межрегиональных связей заложена в качестве одного из важнейших факторов успешного становления региональных кластеров, тогда как создание межрегиональных кластеров и, прежде всего, во взаимодействии с Краснодарским краем, в указанной Стратегии не предусмотрено, что снижает ценность этого документа.

Между тем, учитывая анклавный характер позиционирования Республики Адыгея в хозяйственном пространстве Краснодарского края, опережающее развитие взаимодополняемых производств в различных секторах экономики этих регионов (АПК, туристско-рекреационный комплекс, нефтегазовый комплекс, сектор малого и среднего бизнеса) следует рассматривать как магистральный путь повышения конкурентоспособности Республики Адыгея. Именно реализация такого подхода позволили Адыгее, оставаясь в рамках сложившихся административных границ, органично интегрировать свои естественные конкурентные преимущества с экономической мощью соседнего края.

Создание различных фондов межрегионального сотрудничества позволит консолидировать ресурсы взаимодействующих регионов для реализации различных программ и проектов межрегионального характера, что будет иметь важное практическое значение.

Литература:

1. Минакир, П.А. Экономическая интеграция: региональный аспект. / П.А. Минакир // Регион: экономика и социология. – 2004. – № 1. – С. 118-135.
2. Иншаков, О.О. стратегии развития Южного макрорегиона России / О.О. Иншаков. – Волгоград: Изд-во Вол ГУ, 2003. – 112 с.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНА И ИХ РОЛЬ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Тамова М.К.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Барышников О.Л.

студентка 3 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматривается проблематика эффективного использования потенциальных конкурентных преимуществ бюджетно-дефицитных регионов в процессе реализации региональных экономических интересов. Особое внимание уделено оценке роли природно-ресурсного потенциала указанных регионов в усилении их конкурентных позиций.

Ключевые слова: регион, региональные интересы, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, конкурентные позиции, инвестиционный климат, валовой региональный продукт.

COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE REGION AND THEIR ROLE IN IMPLEMENTATION OF REGIONAL INTEREST

Tamova M.K.

Ph.D., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Baryshnikov O.L.

3rd year student, Adyghe State University, Maikop

Abstract. The article discusses the problems of effective use of the potential competitive advantages of budget-deficit regions in the implementation of the regional economic interests. Particular attention is paid to assessing the role of the natural resource potential of these regions to strengthen their competitive in zitsy.

Keywords: region, regional interests, competitive advantages, competitiveness, competitive positions, the investment climate, the gross regional product.

В современных кризисных условиях российские регионы практически заново определяют свое место в общеэкономическом пространстве, пересматривая систему приоритетов и концентрируя усилия на тех направлениях, где возможно существенное повышение уровня своей конкурентоспособности. Этот процесс имеет особое значение для бюджетно-дефицитных регионов Юга России из-за следующих обстоятельств: в ходе формирования новой конфигурации структуры пространственной организации национальной экономики, в которой крупным бюджетно-обеспеченным регионам принадлежит доминирующая

роль, возможности получения остальными регионами дополнительных ресурсов ставятся в зависимость от эффективности разрабатываемых ими стратегий развития. В этих условиях ключевым фактором, позволяющим указанным регионам претендовать на дополнительные ресурсы, является повышение уровня региональной конкурентоспособности.

Между тем, теоретико-методологические и методические аспекты проблематики конкурентоспособности регионов, относящейся справедливо большинством исследователей к наиболее востребованным, все еще остаются недостаточно разработанными [1].

Ключевым звеном в процессе обеспечения конкурентоспособности регионов является выявление и мобилизация их конкурентных преимуществ. Под последними мы понимаем совокупность природно-климатических, ресурсных, социально-экономических, научно-образовательных, технических, информационных, институциональных и прочих условий, имеющихся в регионе и отличающих его от других регионов с позиций перспектив социально-экономического развития.

Администрации регионов, ведя борьбу на федеральном уровне за получение более благоприятных экономических условий, лоббируют, как правило, интересы наиболее крупных предприятий региона, ищут также возможности для самостоятельного налаживания международных связей и при этом пытаются административными мерами защитить местного производителя и т.д. В целом же конкурентные позиции региона, включая и положение самой региональной власти, во многом определяются социально-политической обстановкой в регионе.

Главным субъектом каждого региона является, очевидно, его население, реализующее свои экономические интересы. Вот почему исходной категорией, порождающей необходимость выявления и последующей реализации конкурентных преимуществ, являются региональные экономические интересы [2].

Следует отметить, что в планово-директивной экономике не ощущалось потребности в объективных оценках региональных ситуаций в виду того, что при принятии центром решений, касающихся конкретного региона, региональные интересы редко принимались во внимание. Между тем, региональные интересы, как заинтересованность в стабильном воспроизводстве и приумножении социального, природно-ресурсного, производственно-технологического, экологического, демографического

потенциалов региона, объективно существуют, независимо от их осознания нами в качестве таковых.

Если региональные интересы можно представить как принципиальные взаимосвязанные ориентиры социально-экономического развития, то региональные цели конкретизируют их в форме, доступной для практических действий региональных администраций. При этом целевым ориентиром регулирования территориального развития в процессе стратегического управления регионом и его подсистемами является улучшение качества и повышение уровня жизни населения.

Региональные интересы смыкаются воедино в некий совокупный интерес для обеспечения населения, проживающего в регионе, реализации их конституционно закрепленных прав и свобод, интегральным показателем которых и является уровень жизни населения, зависящий от уровня социально-экономического развития региона.

Динамика социально-экономического развития каждого региона во многом определяется его конкурентоспособностью, выражаемой совокупностью множественных отношений по поводу экономического развития в условиях конкурентного взаимодействия с другими регионами. Реализация конкурентных преимуществ региона на фоне активизации межрегиональной конкуренции является едва ли не ключевой предпосылкой существенного улучшения качественных параметров экономического роста, ориентированного на достижение стратегических интересов его населения.

Каждый российский регион сегодня представляет собой систему, в которой тесно переплетены многоуровневые процессы, прежде всего, усиливающееся конкурентное взаимодействие регионов. В этих условиях естественным образом активизируется процесс

формирования межрегиональной конкурентной среды на фоне растущей ограниченности ресурсов [3].

Применительно к проблемным регионам Юга России наращивание конкурентных преимуществ связано, прежде всего, с возможностями активного вовлечения в воспроизводственный процесс природно-климатических, географических и ресурсных факторов. Эффективное использование этих факторов требует решение множества проблем, включая анализ конкурентоспособности региона, выявление и систематизацию конкурентных преимуществ, увязку их с ресурсными возможностями региона, на основе которых и разрабатывается механизм реализации конкурентных преимуществ.

В контексте анализа конкурентных позиций бюджетно-дефицитных регионов Юга России следует рассмотреть особенности Республики Адыгея, которые стимулируют или сдерживают развитие приоритетных секторов ее экономики. Так, применительно к наиболее приоритетным подсистемам региональной экономики Адыгеи, включая АПК и туристско-рекреационный комплекс, в основе региональных особенностей, стимулирующих их развитие:

- выгодное с геостратегических позиций анклавное положение Адыгеи, позволяющее республике развивать взаимовыгодные интеграционные связи в агропромышленной и курортно-рекреационной сферах, а также единое территориально-географическое пространство, способствующее интеграции усилий по улучшению инвестиционного климата в обоих регионах;

- благоприятные почвенно-климатические условия для развития сельского хозяйства и высокий потенциал пищевой промышленности республики, являющиеся основой дальнейшего развития регионального АПК;

- нерастраченные традиции производства высококачественных экологически чистых овощей, в частности, помидоров, а также сыра «Адыгейский», являющегося для региона «брендовым» товаром;

- признание властями Адыгеи регионального АПК и туристско-рекреационного комплекса в качестве наиболее приоритетных секторов экономики региона;

- одинаковая с Краснодарским краем стратегическая ориентация на активизацию межрегионального экономического сотрудничества при взаимодополняемом характере структур агропромышленных и туристско-рекреационных секторов их экономик;

- опережающее развитие туристско-рекреационного комплекса Адыгеи и Краснодарского края как потенциальных потребителей экологически чистого продовольствия, производимого в обоих регионах;

- стабильная политическая ситуация в республике.

Сдерживающие развитие агропромышленного и туристско-рекреационного комплексов Республики Адыгея региональные особенности, обусловлены такими факторами, как:

- высокая степень физического и морального износа основных средств в АПК республики;

- низкий уровень доходов бюджета региона и его социальная перегруженность;

- низкий уровень оплаты труда в регионе, способствующий оттоку наиболее перспективных специалистов из АПК и туристско-рекреационного комплекса в более развитые соседние регионы;

- энергодефицит региона;

- неразвитость инновационной инфраструктуры;

- несформированный имиджем Республики Адыгея;

– значительный уровень теневой экономики.

Оценка конкурентных позиций Республики Адыгея в Южном макрорегионе предполагает проведение сравнительного анализа их основных конкурентно-значимых показателей с по-

зиций того, насколько регион отстает от регионов-лидеров и почему имеет место такое отставание. Так, по важнейшему конкурентно-значимому показателю – валовому региональному продукту в расчете на душу населения – наиболее развитые регионы Юга России все последние годы занимают места с 1 по 5 [4].

Таблица 1

Рейтинговая оценка регионов Юга России по показателю валового регионального продукта в расчете на душу населения за 2010-2014 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Адыгея	9	7	8	7	6
Республика Дагестан	10	10	10	6	7
Республика Ингушетия	13	13	13	13	13
Чеченская Республика	12	12	12	12	12
Кабардино-Балкарская Республика	8	11	11	10	10
Республика Калмыкия	11	9	9	9	9
Карачаево-Черкесская Республика	7	8	6	8	8
Республика Северная Осетия - Алания	6	6	7	7	7
Краснодарский край	2	2	2	1	1
Ставропольский край	5	5	5	5	5
Астраханская область	3	4	3	3	3
Волгоградская область	1	1	1	2	2
Ростовская область	4	3	4	4	4

Как видно из таблицы 1, Республике Адыгея за последние годы заметно улучшила свое положение в Южном макрорегионе по производству ВРП на душу населения, приблизившись вплотную к группе наиболее развитых регионов. В основе выявленной тенденции – рост за последние

годы интереса со стороны крупных инвесторов к природно-ресурсному потенциалу Республики Адыгея, реальное смещение приоритетов в развитии экономики региона в сторону активизации освоения ее туристско-рекреационных, аграрно-продовольственных и прочих ресурсов.

Литература:

1. Калюжнова, Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2004. – 524 с.
2. Джаримов, А.А. Регион в едином региональном пространстве / А.А. Джаримов. – Ростов н/Д, 1996. – 434 с.
3. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учеб. для вузов по экономическим направлениям и специальностям / А.Г. Гранберг [и др.]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 493 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 990 с.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА

Тамова М.К.

Кандидат экономических наук, доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Гудзь Д.Е.

*студентка 3 курса, Адыгейский государственный университет,
г. Майкоп*

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления повышения конкурентоспособности бюджетно-дефицитных регионов Юга России на примере Республики Адыгея. Особое внимание уделено факторному анализу потенциала ключевых секторов экономики Республики Адыгея.

Ключевые слова: регион, Республика Адыгея, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, фактор, стратегия, приоритет, механизмы.

PRIORITY IMPROVE COMPETITIVENESS TROUBLED REGIONS

Tamova M.K.

Ph.D., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Gudz D.E.

3rd year student, Adyghe State University, Maikop

Abstract. In the article the main directions of improving the competitiveness of the budget-deficit regions of the South of Russia on the example of the Republic of Adyghea. Particular attention is paid to the factor analysis capacity of key sectors of the economy of the Republic of Adyghea.

Keywords: region, the Republic of Adyghea, competitive advantages, competitiveness, factor, strategy, priority mechanisms.

Углубление рыночных трансформаций обуславливает усиление процессов их регионализации. Адаптируясь к новым условиям, каждый регион стремится разработать свою модель экономического поведения, используя потенциальные конкурентные преимущества. Индустриальные регионы, обладающие значительным научно-техническим потенциалом, делают ставку на формирование рыночных структур, создание совместных предприятий, привлечение иностранных инвестиций, приоритетное развитие инновационных технологий. Регионы, в которых преобладают добывающие отрасли промышленности и имеют слабо развитое сельское хозяйство, стремятся развивать сотрудничество с аграрно-индустриальными

регионами. В тех же регионах, где ведущие позиции занимает агропромышленный комплекс, особый акцент делают на усиление своих позиций на продовольственном рынке.

Конкурентные преимущества региона требуют усилий со стороны региональной власти по значительному опережению соседних регионов, удержанию имеющихся рыночных позиций. Ключевым условием решения рассматриваемой проблемы является разработка стратегии управления конкурентными преимуществами экономики региона, которая должна включать в себя научно-обоснованные подходы, способ-

ствующие развитию не только межрегиональной конкуренции, но и межрегиональной кооперации и интеграции [1].

Основная цель властей региона при формировании его конкурентоспособности состоит в создании условий для эффективного использования потенциальных факторов производства – труда, капитала, природных и других ресурсов.

Роль региональных органов власти в повышении конкурентоспособности территорий проявляется, прежде всего, в:

- содействии в опережающем развитии предприятий и отраслей, в которых концентрируются решающие факторы конкурентного преимущества региона;
- улучшении инвестиционного климата в регионе посредством: разработки целевой программы стимулирования инвестиций; налоговых стимулов для компаний, открывающих в регионе свои подразделения; создания благоприятных условий для развития малого предпринимательства;
- создании специализированных факторов производства, включая развитие системы научно-исследовательских центров, стимулирование интеграции образования, науки и производства;
- стимулировании притока в регион крупных финансовых структур;
- развитии экономической и инженерной инфраструктуры;
- внедрении прогрессивных механизмов управления регионом, ориентированных на создание устойчивых конкурентных преимуществ, взаимовыгодное сотрудничество с бизнесом.

Проведенный нами факторный анализ потенциала ключевых секторов экономики Республики Адыгея, одного из проблемных регионов Юга России, позволил выделить следующий комплекс приоритетных

направлений ее развития, обеспечивающих рост региональной конкурентоспособности:

1. Дальнейшее динамичное развитие регионального агропромышленного комплекса. Региональный АПК был и остается ключевым сектором экономики Республики Адыгея, на долю которого приходится свыше 15% ВРП. Региональной особенностью этого сектора является то, что в 4 смежных муниципальных образованиях, где проживает лишь четверть населения республики, сконцентрировано свыше 60% производственного потенциала сельского хозяйства и пищевой промышленности. Это создает благоприятные условия для их комплексного развития в рамках субрегионального агропромышленного кластера.

2. Опережающее развитие туристско-рекреационного комплекса. Основные показатели развития туристско-рекреационного комплекса Адыгеи за последние пять лет практически удвоились, но его роль в социально-хозяйственной жизни региона все еще остается незначительной. В то же время, уникальный природно-ресурсный потенциал республики, возможность стратегического развития этого сектора в рамках поддерживаемого федеральным центром туристического кластера Южного макрорегиона, наличие крупных инвестиционных проектов с подтвержденным финансированием, формирующаяся в республике система подготовки и переподготовки соответствующих кадров являются условиями для опережающего развития туристско-рекреационного комплекса Адыгеи.

3. Формирование собственных отраслей нефтегазового комплекса. Развитие отраслей нефтегазового комплекса в регионе стало возможным вследствие появления в регионе крупного инвестора, фирмы из Великобри-

тации «Южгазэнерджи», которая за последние три года вложила в освоение газоконденсатного месторождения в Кошехабльском районе свыше 12 млрд. рублей. Это позволило фирме за несколько лет выйти на уровень ежегодной добычи в 500 млн. куб газа, что будет способствовать в недалекой перспективе созданию в Кошехабльском и соседних районах республики крупного индустриального парка с теплоэлектростанцией, тепличными хозяйствами, консервным заводом, а также холодильным комплексом. Многократный рост производства экологически чистых овощей востребовано со стороны динамично развивающегося интегрированного туристско-рекреационного комплекса Республики Адыгея и Краснодарского края.

4. Расширение деятельности машиностроительного комплекса. В Республике Адыгея отрасль машиностроения представлена предприятиями, занимающими на российском рынке устойчивые конкурентные позиции (ОАО «ЗАРЕМ», ОАО «Майкопский машиностроительный завод» и др.). Ожидаемый рост спроса на сельскохозяйственную технику, продукцию оборонно-промышленного комплекса, наличие квалифицированных кадров и соответствующих помещений создают благоприятные предпосылки для развертывания в республике промышленного кластера, ориентированного на развитие машиностроения (сборка

сельхозтехники, воссоздание производств точного приборостроения и др.).

5. Развертывание на базе сопредельных муниципальных образований Республики Адыгея и Краснодарского края территориально-производственных кластеров на договорной основе, что способствовало бы созданию благоприятных предпосылок к совместному развитию производительных сил территорий на основе использования общей производственной и социальной инфраструктуры, технологических наработок и организационно-управленческих механизмов.

Реализация указанных приоритетных направлений предполагает использование различных инструментов, базовым из которых является стратегия социально-экономического развития региона с приоритетной целью повышения его конкурентоспособности [2].

Поскольку за последние годы глобальная и общеэкономическая ситуация претерпели качественные изменения, во многих проблемных регионах Юга России действующие стратегии развития требуют концептуального пересмотра, что создает благоприятные предпосылки для разработки новых региональных стратегий, ориентированных на повышение конкурентоспособности этих субъектов федерации.

Литература:

1. Джаримов, А.А. Регион в едином рыночном пространстве России / А.А. Джаримова. – Ростов н/Д, 1995. – 344 с.
2. Калюжнова, Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2004. – 524 с.

МЕЖМУНИЦИПАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ СГЛАЖИВАНИЯ

Устова Г.М.

Магистрант 1 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Пшиканокowa Н.И.

к.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматривается проблема сглаживания межмуниципальных различий в бюджетно-дефицитных регионах Юга России. Особое внимание уделено обоснованию необходимости разработки специальной стратегии уменьшения внутрирегиональных.

Ключевые слова: Республика Адыгея, регион, межмуниципальные социально-экономические различия, территориальные финансы, принципы, стратегия, целевая программа.

INTERMUNICIPAL SOCIO-ECONOMIC DIFFERENCES: CAUSES AND SMOOTHING

Ustova G.M.

Undergraduate of 1 course, Adyghe State University, Maikop

Supervisor: Pshikanokova N.I.

Ph.D., professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. The problem of smoothing of inter-municipal differences in the budget-deficient regions of the South of Russia. Particular attention is given to the justification of the need to develop specific strategies for reducing intraregional.

Keywords: Republic of Adygea, region, inter-municipal social and economic differences and territorial finance, principles, strategy, target program.

Политика выравнивания, являясь составной частью региональной политики, является одним из основных инструментов уменьшения межмуниципальных социально-экономических различий. Она направлена на преодоление территориального экономического неравенства и подтягивание муниципальных образований, наиболее отстающих по уровню жизни населения.

В силу инерционности, присущей не только макроэкономическим процессам, но и региональной экономике, траектория и интенсивность межмуниципальной дифференциации в проблемных регионах Юга России во многом обусловлены структурными особенностями и долговременными

тенденциями социально-экономического развития, сложившимися еще в условиях планового хозяйства, а затем - в период рыночных преобразований.

Межмуниципальная дифференциация - явление само по себе вполне нормальное, в определенных пределах имеет даже позитивный характер, поскольку побуждает отстающие муниципальные образования к поиску путей наращивания своих конкурентных преимуществ, вносит динамизм в размещение мест приложения труда, в структуру поселений, способствует также миграции трудовых и материальных ресурсов, капитала. В тех же случаях, когда имеет место долговременная тенденция усиления

межмуниципальных различий, складывающаяся неоднородность экономического пространства в регионе оказывает негативное влияние на результативность социально-экономической политики в целом [1].

Сложившиеся на сегодня в проблемных регионах Юга России подходы и инструменты финансового регулирования, как правило, не способствуют уменьшению различий между муниципальными образованиями. Органы власти муниципальных образований, озабоченные «латанием дыр», не очень заинтересованы в создании необходимых условий для ускоренного развития. Действующие механизмы региональной поддержки порождают у муниципальных образований дотационных территорий иждивенческие настроения, одновременно лишая территории-доноры стимулов к развитию. Все это не только не ослабляет, но даже усиливает межмуниципальные различия, требуя все больших объемов перераспределения финансовых ресурсов.

В последние годы роль территориальных финансов в обеспечении финансирования мероприятий, связанных с социально-культурными потребностями и коммунально-бытовым обслуживанием населения, возрастает. В этих условиях доля расходов региональных бюджетов, выделяемых на развитие экономики, продолжает снижаться. Такая ситуация характерна и для большинства проблемных регионов Юга России, которые по показателю собственных бюджетных доходов на душу населения относятся к группе регионов, особо нуждающихся в трансфертах из федерального бюджета.

Между тем, система межбюджетных отношений должна обеспечивать целевое выделение региональной властью финансовой помощи муниципальным образованиям на

наращивание их совокупного экономического потенциала, поскольку без подъема экономики этих территорий, прежде всего через инвестиции, невозможно выравнивание внутрирегиональных диспропорций.

В современных условиях, когда бюджеты проблемных субъектов федерации испытывают большие трудности в покрытии первоочередных расходов, у них нет достаточных средств для увеличения расходов на инвестиции с целью преодоления указанных диспропорций. Однако работу в этом направлении вести необходимо, поскольку она является одной из важнейших функций региональной власти [2].

В силу инерционности региональной экономики, а также масштабов внутрирегиональных различий решение рассматриваемой проблемы в регионах возможно лишь в рамках долговременной перспективы. Разработчики стратегии уменьшения внутрирегиональных различий могут при этом опираться на следующие принципы:

- федеральные и региональные интересы имеют приоритет перед интересами муниципальных образований региона;
- уменьшение внутрирегиональной дифференциации возможно лишь при условии развития всего региона и опережающего экономического роста отстающих муниципальных образований;
- ресурсы региона, предназначенные на перераспределение между муниципальными образованиями, подлежат разграничению по целевому назначению на решение текущих социально-экономических задач и на выравнивание через развитие;
- механизм перераспределения региональных ресурсов, ориентированный на рост уровня жизни, не должен привести к

его снижению ни в одном из муниципальных образований региона ни по одному из ключевых показателей;

- высокоэффективные проекты, имея региональное значение, сохраняют приоритетность в плане региональной ресурсной поддержки, независимо от того, на территории какого муниципального образования они будут реализованы.

Важнейшим условием эффективного решения задачи уменьшения внутрирегиональной дифференциации является использование потенциальных конкурентных преимуществ каждого муниципального образования в рамках реализации региональной стратегии развития.

В случае успешной реализации в Адыгее региональной стратегии развития до 2025 года, некоторые из перечисленных муниципальных образований, включая Майкопский, Тахтамукайский и Кошехабльский районы, могут превратиться в финансово самодостаточные районы, что значительно облегчит региональной администрации задачу подтягивания остальных отстающих муниципальных образований. Вместе с тем, для решения указанной задачи следует совершенствовать действующие и активизировать новые инструменты выравнивания.

Среди имеющегося арсенала средств выравнивания межмуниципальных различий наиболее эффективным инструментом являются региональные среднесрочные программы. Их особая роль в преодолении внутрирегиональной дифференциации определяется тем, что, в отличие от других инструментов региональной политики, используемых для этих целей (трансферты, налоговые льготы, кредиты из регионального бюджета и т.д.), программы нацелены на решение стратегических задач структурной перестройки региональной экономики.

Программы нацелены на радикальное решение проблем внутрирегиональных различий и имеют целью не только преодоление их последствий, но и противодействие порождающим факторам.

Однако далеко не всегда удается эффективно использовать возможности этого инструмента. Основные причины низкой результативности региональных программ обусловлены: слабой проработкой концептуальной части программ, смешиванием между собой целей и задач, недостаточной разработанностью и увязкой между собой системы показателей программ. Но наиболее уязвимым местом в методике и практике регионального программирования является то, что программы в должной мере не увязаны с региональными стратегическими приоритетами, при этом ориентированы на интересы регионального функционирования и в недостаточной степени работают на цели регионального развития. При таком подходе сложно рассчитывать на эффективное применение программного инструмента для уменьшения внутрирегиональных различий.

Перечисленные недостатки присущи были реализованным в Республике Адыгея региональным среднесрочным программам. В них не было специального раздела, посвященного проблемам внутрирегиональных различий, что определенно снижало ее значимость как инструмента территориального выравнивания. Вместе с тем, отметим нацеленность этих программ на решение стратегических проблем, затрагивающих интересы отдельных муниципальных образований, что позволяло попутно решать и проблемы ослабления межмуниципальных различий. Так, реализация системы программных мероприятий по развитию АПК, кото-

рый является ключевым сектором экономики пяти из девяти муниципальных образований, значительно улучшила бы в них экономическую ситуацию и способствовала бы сокращению межмуниципальных разли-

чий по ряду основных показателей, характеризующих уровень жизни населения. Однако недостаточное финансирование указанных программ не позволило решить поставленные задачи.

Литература:

1. Гранберг, А. Основы региональной экономики: о структуре, методологии и содержании / А. Гранберг // Российский экономический журнал. – 2000. – № 10. – С. 61-74.
2. Павлов, К. Управление экономикой в условиях воспроизводственных диспропорций / К. Павлов // Общество и экономика. – 2014. – № 3-4. – С. 59-77.

РАЗДЕЛ III. УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ

SECTION III. ACCOUNTING AND FINANCE ASPECTS OF THE ECONOMY

ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНЫХ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Андрюхина Д.В., Бореева Е.Р.

студентки 3 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Водождокова З.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье представлена оценка зарубежных научных подходов финансового анализа на примере школ США. Приведена характеристика этих направлений, выявлены идеи, цели и основные вклады.

Ключевые слова: финансовый анализ, научные школы финансового анализа США, сравнительная характеристика научных школ, направления научных школ, вклады научных школ финансового анализа.

ASSESSMENT OF FOREIGN SCIENTIFIC APPROACH FINANCIAL ANALYSIS

Andrukhina D.V., Boreeva E.R.

student, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Vodogdokova Z.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. This article provides an assessment of scientific approaches to foreign financial analysis on the example of US schools. The characteristic of these areas, revealed the idea, goals and major contributions.

Keywords: financial analysis, scientific schools of the US financial analysis, comparative characteristics of scientific schools, directions of scientific schools, the contributions of the scientific schools of financial analysis.

В современных условиях специалисты в области финансового анализа, как отечественные, так и зарубежные представляют различного рода направления и приемы оценки, различающиеся друг от друга в соответствии с назначением и проблемами анализа, информационной базой, техническим снабжением, опытом и квалификацией

кадров, эффективностью решения аналитических и координационных задач.

Достаточно актуальными являются вопросы исторического аспекта зарождения и формирования существующих современных направлений финансового анализа. Рассмотрим на примере США школы финансового анализа, которые послужили основой

для нынешних отечественных направлений финансового анализа.

В двадцатом столетии был внесен существенный вклад в формирование аналитической науки пятью отдельными подходами, научными школами США, которые расширили представление о финансовом анализе [6]. Разделение на эти направления является относительным, т.к. в той или иной степени они пересекаются и взаимодополняются между собой:

— школа эмпирических прагматиков (Empirical Pragmatists School);

— школа статистического финансового анализа (Ratio Statisticians School);

— школа мультивариантных аналитиков (Multivariate Modelers School);

— школа аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний (Distress Predictors School);

— школа участников фондового рынка (Capital Marketers School).

Рисунок 1 — Школы финансового анализа США

Проведем сравнительную характеристику вышеперечисленных школ с целью выявления направлений их деятельности,

основных идей и вкладов, внесенных этими подходами в финансовый анализ (таблица).

Сравнительный анализ американских научных школ финансового анализа [8].

Школы	Представители	Направления	Цели, идеи	Вклады
Школа эмпирических прагматиков	Роберт Фоулк	Анализ показателей оборотных средств, собственного оборотного капитала, краткосрочной кредиторской задолженности. Расчет по данным бухгалтерской отчетности аналитических коэффициентов.	Пытались обосновать набор относительных показателей, пригодных для анализа. Цель состояла в отборе таких индикаторов, которые могли бы помочь аналитику ответить на вопрос, сможет ли компания расплатиться по краткосрочным обязательствам	Впервые рассчитали по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности многообразие аналитических коэффициентов, которые стали полезными для принятия управленческих решений финансового характера.
Школа статистического финансового анализа	Александр Уолл	Разработка нормативных значений показателей финансовой отчетности в разрезе отраслей, подотраслей, групп на основе статистических методов. Разработка критериев кредитоспособности	Аналитические коэффициенты, рассчитанные по данным бухгалтерской отчетности, должны соответствовать определенным нормативным значениям или диапазонам значений.	Коэффициентам свойственна пространственно-временная мультиколлинеарность. Это вызвало необходимость классифицировать всю совокупность коэффициентов по группам, внутри каждой из которых показатели коррелируют между собой, а показатели разных групп независимы.
Школа мультивариантных аналитиков	Джеймс Блисс, Артур Винакор	Построение пирамиды (системы) финансовых показателей и разработка на ее основе имитационных моделей.	Взаимосвязь частных коэффициентов, характеризующих финансовое состояние и эффективность текущей деятельности компаний, и обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности.	
Школа аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний	Эдвард Альтман, Уильям Бивер	Проведение анализа финансовой устойчивости компании, предпочитая перспективный анализ ретроспективному.	Ценность бухгалтерской отчетности заключается исключительно в ее способности обеспечить предсказуемость возможного банкротства.	Первые попытки анализа деятельности фирм-банкротов были предприняты в 30-е годы.
Школа участников фондового рынка	Джордж Фостер	Ценность отчетности состоит в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования в те или иные ценные бумаги и степени связанного с ним риска.	Самое новое по времени появления научного направления в систематизированном анализе финансовой отчетности.	

Исследование в области кредитоспособности компаний было проведено основоположником Робертом Фоулком и его последователями, которые пытались обосновать последовательность относительных показателей, используемых для анализа. Цель состояла в отборе тех коэффициентов, которые давали бы ответ на вопрос, имеет ли возможность компания рассчитаться по своим текущим обязательствам.

Эмпирические прагматики считали важным аспектом оценку деятельности компании, по этой причине анализ основывался на показателях оборотных фондов, собственного операционного капитала, текущих задолженностей. Вклад в теорию классифицированного анализа финансовых документов представителями данного направления значится в том, что именно они впервые произвели расчеты по данным бухгалтерской отчетности, выявив многоликость аналитических коэффициентов, которые стали необходимы при принятии управленческих решений материального характера [2].

Появление школы статистического финансового анализа связывают с трудом Александра Уолла, посвященным разработке критериев кредитоспособности. Основополагающая идея заключалась в том, что вычисленные по данным бухгалтерской отчетности аналитические индексы должны соответствовать конкретным нормативным значениям или интервалам значений.

Целью исследований послужила разработка подобных нормативов для показателей в разрезе отраслей, подотраслей и групп однотипных компаний, используемых на основе статистических методик. В ходе изучения было определено, что для коэффициентов характерна временно-пространственная взаимосвязь, поэтому, их необходимо

классифицировать по группам. Внутри каждой группы показатели сопоставляются между собой, а показатели разных групп условно независимы [2].

Идеи учения анализа финансовой отчетности представителей третьего направления (например, Джеймса Блисса, Артура Винакора) базируются на коллинеарности частных коэффициентов, которые характеризуют финансовое состояние и эффективность текущей деятельности компании, и обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности. Важнейшая задача школы мультивариантных аналитиков заключалась в составлении системы финансовых показателей и разработке на ее основе моделирующих образцов [2].

Представители четвертой школы делали основной акцент на анализе финансовой устойчивости компании, используя при этом перспективный анализ, а не ретроспективный. Значение бухгалтерской отчетности, по их мнению, состоит, преимущественно, в ее умении обеспечивать прогнозируемость возможного разорения.

Первые попытки анализировать деятельность фирм-банкротов были начаты в 30-е годы. Исследования зарубежных ученых в области предсказания несостоятельности предприятий показали, что из массы применяемых коэффициентов выбираются только те, которые будут действенными и более точно предскажут банкротство.

Одной из ранних попыток использовать аналитические коэффициенты для прогнозирования банкротства выступает работа У. Бивера, проанализировавшего за пятилетний период тридцать коэффициентов по группе компаний, пятьдесят процентов из которых обанкротилась.

Наибольшую популярность в этой области получила работа известного западного

экономиста Э. Альтмана, разработавшего с помощью аппарата плюрального дискриминантного анализа методику расчета кредитоспособности, которая позволяет разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов. В 1972 г. Дж. Блисс создал собственную четырехфакторную модель оценки финансового состояния компании с целью диагностирования банкротства для Великобритании [2].

Появление пятого научного направления — школы участников фондового рынка считается самым новым по времени в систематизированном анализе финансовой отчетности. Представители этой школы (например, Джордж Фостер), считали, что ценность отчетности состоит в возможности её использования для предсказания эффективности инвестиций в ценные бумаги и риск, связанный с этими вложениями [2].

Основоположники американских школ финансового анализа содействовали внесению существенного вклада в развитие аналитической науки. Благодаря эмпирическим прагматикам был проведен анализ кредитоспособности компаний и их вклад состоял в введении аналитических коэффициентов, которые стали полезными при принятии управленческих решений финансового характера.

Направлением статистического финансового анализа были введены в практику аналитические коэффициенты кредитоспособности для отраслей и подотраслей и групп однородных компаний, соответствующие определенным нормативным значениям или диапазонам этих значений.

Мультивариантные аналитики выявили взаимосвязь частных коэффициентов, которая состоит в построении системы финансовых показателей и на ее основе разработке имитационных моделей.

Аналитики банкротства компаний делали основной упор на финансовой устойчивости компаний, занимаясь перспективным анализом и первая провели анализ деятельности фирм-банкротов.

Школа участников фондового рынка проводила статистический анализ с целью выбора более оптимальной стратегии управления риском вложений в те или иные ценные бумаги.

Изучив зарубежные научные школы финансового анализа, можно сказать, что формирование и развитие современных направлений финансового анализа полагаются на разработки мировой аналитической науки, но экономическая практика способствует возникновению необходимости в отечественных моделях финансового анализа, учитывающих специфику бизнеса и экономическую ситуацию в стране.

Литература:

1. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. — М.: Дело-Сервис, 2008. — 152 с.
2. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем; пер. с англ. В.В. Ковалева. — СПб.: Экон. шк., 2009. — 668 с.
3. Герасименко, Г.П. Финансовый анализ / Г.П. Герасименко, Е.А. Маркарян. — 8-е изд. — М.: КноРус, 2011. — 272 с.
4. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. — М.: Омега-М, 2010. — 351 с.

5. Казакова, Н.А. Из истории развития экономического анализа / Н.А. Казакова, Т.И. Наседкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 12. – С. 24-26
6. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 1104 с.
7. Мельник, М.В. Теория экономического анализа: финансы и статистика / М.В. Мельник, А.Д. Шеремет, М.И. Баканов. – М.: Омега-М, 2007. – 561 с.
8. Пчеленок, Н.В. Прогнозирование финансового состояния предприятий агропромышленного комплекса России в рыночных условиях: дис. ... канд. экон. наук / Н.В. Пчеленок. – Орел: Орловский гос. техн. ун-т, 2006. – 152 с.
9. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
- 10.** Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2013. – 208 с.

РАСХОДЫ СУБЪЕКТА РФ НА ОБРАЗОВАНИЕ: ИСТОЧНИКИ И ПРИНЦИПЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ)

Варламова В.И.

студентка, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Силина Т.А.

*канд.экон.наук, доцент Адыгейский государственный университет,
г. Майкоп*

Аннотация. Статья посвящена особенностям финансирования системы образования в Республики Адыгея. Рассмотрены перспективы развития и пути решения возникающих проблем в данной сфере.

Ключевые слова: образование, бюджет, расходы.

EXPENSES SUBJECT TO EDUCATION RUSSIAN: SOURCES AND PRINCIPLES OF FINANCING (THE REPUBLIC ADYGEA)

Varlamova V.I.

student, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Silina T.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. The article is devoted to peculiarities of financing the education system in the Republic of Adygea. The prospects for development and ways of solving the problems in this area.

Key words: education, budget, spending.

Согласно положениям российского бюджетного законодательства бюджет представляет собой форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления [1].

Особенности финансового обеспечения в сфере образования закреплены в Федеральном законе от 29.12.2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее — Закон №273-ФЗ) [2].

Основными источниками финансирования расходов на образование служат федеральный, региональные и муниципальные бюджеты. Они принимают неодинаковое участие в финансовом обеспечении разных учреждений образования. Для каждого уровня бюджетной системы существуют

определенные соотношения расходов по видам образования, в зависимости от установленных законодательством полномочий в сфере образования.

Расходы региональных бюджетов представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением органами государственной власти своих задач и функций. Расходы на образование стабильно занимают высокую долю (более 1/5) в общем объеме расходов территориальных бюджетов. При этом в отдельных субъектах РФ на финансирование образования уходит до 40% средств бюджета региона, а в других аналогичный показатель не превышает 7—8%. Динамика расходов на образование имеет важную отличительную черту: она коррелирует с двумя основными показателями — уровнем оплаты труда работников

бюджетной сферы и темпами роста доходов территориальных бюджетов.

Эффективное, ответственное и прозрачное управление государственными финансами республики является необходимым условием для устойчивого социально-экономического развития, обеспечивающего высокий уровень жизни населения. В Рес-

публики Адыгея доля расходов на образование составляет 23,3% от общей структуры расходов республиканского бюджета, что является самым важным направлением финансирования. Второе место в Республике занимает здравоохранение – 21,8%.

Расходы республиканского бюджета Республики Адыгея на образование установлены в следующих размерах (табл. 1) [3,4,5].

Таблица 1

**Структура расходов на образование республиканского бюджета
Республики Адыгея на период 2014—2017 гг.**

Виды классов и ступени обучения	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	млн р.	%	млн р.	%	млн р.	%	млн р.	%	млн р.	%
ОБРАЗОВАНИЕ	2973,5	100	3350,1	100	3129,7	100	3158,4	100	3299,4	100
Дошкольное образование	227,8	7,6	808,6	24,1	670,4	21,4	660,3	20,9	697,8	21,1
Общее образование	2243,7	75,4	2045,1	61,0	1981,2	63,3	2036,7	64,5	2142,3	64,9
Среднее профессиональное образование	233,0	7,8	244,8	7,3	252,5	8,1	249,6	7,9	251,4	7,6

Как показал анализ расходов республиканского бюджета Республики Адыгея за период 2013—2017 гг., доля расходов республиканского бюджета на образование имеет непостоянную тенденцию по отношению к общему объему его расходов: с 27,9% в 2013 г. до 23,6% в 2014 г., 21,3% в 2015 г. и до 23,7% в 2016 г., но к 2017 г. увеличится до 23,1%. После 2013 г. расходы на образование уменьшаются, но на планируемый период заметна тенденция к росту. В 2014 г. произошла заметная тенденция к росту расходов на дошкольное образование, но к 2015 г. их доля заметно уменьшилась. Также увеличились расходы на среднее про-

фессиональное образование. Это свидетельствует, что в Республике Адыгея заинтересованы в увеличении доли квалифицированных специалистов, а, следовательно, увеличение занятости и уменьшение безработицы. На дальнейшую перспективу планируется рост расходов по всем направлениям.

Наибольший удельный вес расходов на образование в Республике занимает общее образование. В настоящее время в регионе проводится государственная программа Республики Адыгея «Развитие образования» на 2014—2020 гг. [7]. Ее цель состоит в повышении эффективности и качества услуг (работ) в сфере образования и науки.

Программа действует в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, Законом Республики Адыгея от 18 декабря 2014 года №349 «О республиканском бюджете Республики Адыгея на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [5].

Меры по повышению уровня образования в Республике Адыгея начались с 2012 г. В 2012—2013 гг. введено 2744 новых места для детей дошкольного возраста. В 2013 г. началось строительство трех новых современных здания дошкольных образовательных организаций и восемь зданий реконструировано. С 2009 г. были открыты инновационные площадки по введению федеральных государственных образовательных стандартов начального общего образования (далее ФГОС), с 2012 г. созданы условия для введения ФГОС основного общего образования. Подготовлены методические рекомендации для организации внеурочной деятельности в общеобразовательных организациях Республики Адыгея, разработаны и изданы в соответствии с новыми стандартами методические рекомендации по учебным предметам в части учета региональных, национальных и этнокультурных особенностей для начальной школы, определен перечень оборудования, необходимого для организации проектной деятельности, моделирования и технического творчества обучающихся при реализации ФГОС основного общего образования. Также был организован мониторинг развития одаренных детей. Государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного образования детей Республики Адыгея «Республиканская естественно-математическая школа при Адыгейском государственном университете», работающее с одаренными учащимися, занимает одну из ведущих позиций на Юге России.

Однако при анализе состояния образования в Республике Адыгея были выявлены проблемы и противоречия, выраженные в неудовлетворенности населения объемами оказываемых услуг дошкольными образовательными организациями, неразвитости инфраструктуры, обеспечивающей эффективное применение информационно-коммуникационных технологий, необходимости дальнейшего формирования нравственных идеалов, традиционных общественных ценностей в современной детской и юношеской, молодежной среде. Реализация государственной программы позволит устранить существующие в системе образования Республики Адыгея противоречия.

Общий объем финансирования государственной программы с учетом прогнозной оценки привлечения средств федерального бюджета составляет 22036,9 млн р., в том числе за счет средств Республики Адыгея — 21876,1 млн р. Выделенные средства распределяются следующим образом:

- 1) 2014 год — 3178,7 млн р.;
- 2) 2015 год — 2993,9 млн р.;
- 3) 2016 год — 3061,3 млн р.;
- 4) 2017 год — 3160,6 млн р.;
- 5) 2018 год — 3160,6 млн р.;
- 6) 2019 год — 3160,6 млн р.;
- 7) 2020 год — 3160,6 млн р.

Исходя из поставленной цели программы выделяют следующие ее задачи:

1. Сокращение или ликвидация очереди в дошкольные образовательные учреждения;
2. Обеспечение достижения школьниками Республики Адыгеи новых образовательных результатов;
3. Расширение потенциала системы дополнительного образования детей.

Ожидаемые результаты реализации программы:

1. Достижение к 2016 г. 100% доступности дошкольного образования для детей в возрасте от 3 до 7 лет;

2. Обеспечение к 2018 г. обучения всех учащихся 1—8 классов по федеральным государственным образовательным стандартам;

3. Увеличение к 2020 г. числа детей в возрасте от 5 до 18 лет, обучающихся по дополнительным образовательным программам, в общей численности детей этого возраста до 73% [6].

В республике Адыгея идет непрерывная работа по повышению уровня образования. В числе первоочередных задач в республике стояли и решались вопросы материально-технического обеспечения системы образования.

В 2014 г. введено 1195 новых мест для дошкольников, в том числе и за счет завершения строительства трех новых детских садов на 240 мест каждый.

Ключевой показатель качества работы системы общего образования республики — результаты государственной итоговой аттестации выпускников школ. В 2014 г. в Республике Адыгея проведена целенаправленная работа по обеспечению открытости и объективности ЕГЭ.

На дальнейшую перспективу Минобрнауки Адыгеи совместно с муниципальными органами управления образованием и в соответствии с программой должны приложить максимум усилий по повышению качества образовательного процесса в Республике.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федер. закон № 145-ФЗ от 31.07.1998 г. // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
2. Об образовании в Российской Федерации: федер. закон № 273-ФЗ от 29.12.2012 г. (ред. от 31.12.2014 г., с изм. от 02.05.2015 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
3. О республиканском бюджете Республики Адыгея на 2013 год: закон Республики Адыгея № 252 от 20.12.2013 г. // Официальный интернет-сайт Государственного Совета-Хасэ Республики Адыгея [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gshra.ru/pravovye-akty_638.html
4. О республиканском бюджете Республики Адыгея на 2014 год: Закон Республики Адыгея № 318 от 30.07.2014 г. // Официальный интернет-сайт Государственного Совета-Хасэ Республики Адыгея [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gshra.ru/pravovye-akty_720.html
5. О республиканском бюджете Республики Адыгея на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: Закон Республики Адыгея № 349 от 18.12.2014 г. // Официальный интернет-сайт Государственного Совета-Хасэ Республики Адыгея // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gshra.ru/zakon-respubliki-adygeya-349-ot-18-12-2014.html>
6. О государственной программе Республики Адыгея «Развитие образования» на 2014-2020 годы № 125 от 02.06.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/32363022:0>
7. Варламова, В.И. Особенности бюджетного финансирования учреждений образования / В.И. Варламова // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. заочной науч.-практ. конф. / под науч. ред. А.А. Тамова. – Майкоп: Изд-во АГУ, 2015. – С. 268-273.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Водождокова З.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Тхакушинова С.А.

студентка 3 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье определены текущие тенденции характерные для современной кризисной ситуации. Описаны факторы, влияющие на финансовое состояние организации, как на макро, так и на микро уровне. Определены отрасли, которые ощущают себя благоприятно в период текущего кризиса.

Ключевые слова: Финансовое положение, кризис, финансовая нестабильность, финансовое равновесие предприятия, бизнес, устойчивость, отраслевая структура.

EFFECTS OF THE ECONOMIC CRISIS ON THE FINANCIAL SITUATION OF THE ORGANIZATION

Vodozhdokova Z.A.

Ph.D., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Tkhakushinova S.A.

3rd year student, Adyghe State University, Maikop

Abstract. In this article the current trends characteristic of the modern crisis. The factors affecting the financial condition of the organization both at macro and micro level. Defined industry who feel favorably during the CURRENT-present crisis.

Keywords: The financial situation of crisis, financial instability, the financial balance of the enterprise, business, sustainability, sectoral structure.

В современных условиях экономической и финансовой нестабильности предпринимательская деятельность чревата разными кризисными ситуациями, результатом которых может стать банкротство или кризис [1].

Постепенное замедление темпов роста экономики наблюдалось уже ранее, однако в 2014 году на фоне введенных рядом стран экономических санкций проблемы заметно обострились.

В период кризиса анализ деятельности организации является обязательной частью, так как помогает оценить финансовое состояние компании, его проблемы и недостатки, изучить имеющиеся инструменты для при-

менения того или иного метода в целях преодоления кризиса. Только применение целостного комплекса методов сможет дать тот экономический эффект, который не только поможет выйти предприятию из кризисного состояния, но также откроет новые возможности для развития компании.

Финансовый кризис представляет собой такой процесс, протекание которого детерминировано во времени. Теория кризиса говорит, что кризисы неизбежны в жизни любой фирмы и получают повсеместное проявление. Кроме этого, кризис рассматривается как объективно необходимый процесс, который несет импульс интенсификации развития предприятия. Финансовый кризис

может возникнуть на протяжении всех стадий жизненного цикла компании [2, стр.348].

Главной формой проявления финансового кризиса является существенное нарушение финансового равновесия компании. Это одна из наиболее видимых особенностей финансового кризиса, которая отличает его от остальных видов кризиса в деятельности компании. Нарушение финансового равновесия фирмы в процессе финансового кризиса характеризуется снижением финансовой устойчивости, потерей платежеспособности и рядом других параметров, которые обеспечивают финансовую безопасность компании в процессе ее развития [3, стр. 784].

Финансовый кризис несет довольно серьезные потенциальные угрозы деятельности предприятия. Любая форма финансового кризиса приводит к ощутимому потрясению всего его хозяйственного функционирования и угрожает экономической безопасности. Помимо этого, следует отметить, что финансовый кризис несет как разрушительную нагрузку, так и при эффективном его разрешении, прогрессивный характер с позиций обновления некоторых элементов финансовой системы компании и последующей интенсификации его деятельности [4].

Для настоящего финансового кризиса в России характерны следующие тенденции:

- доля убыточных предприятий существенно возрастает;
- многие организации отмечают ухудшение финансового положения;
- большинство руководителей оценивают текущее состояние предприятий как среднее;
- стабильность на рынке в данных условиях связывают с размерами компаний, так,

крупные компании стабильнее себя ощущают;

— молодые компании, оформленные после 2010 года, значительно реже сталкиваются с ухудшением финансового положения;

— руководители предприятий с трудом могут прогнозировать финансовое состояние своего бизнеса в трехлетней перспективе [5,6].

2014—2015 годы можно охарактеризовать как самые тяжелые для бизнеса в России за последние 5 лет. Согласно исследованию НАФИ, 44% представителей компаний разного размера отмечают, что финансовое положение их компаний за последние 12 месяцев ухудшилось. 32% опрошенных склонны полагать, что ничего не изменилось. 19% респондентов отмечают, что финансовое положение компаний улучшилось. 5% затруднились с ответом [7].

Финансовый кризис компании генерируется внутренними и внешними факторами. Отличительной чертой финансового кризиса предприятий выступает его довольно высокая зависимость от внешних факторов — конъюнктуры финансового рынка, уровня регулирования финансовой деятельности предприятия, степени развития его инфраструктуры, вариативность которых в динамике носит более интенсивный характер. Вместе с тем, финансовый кризис часто возникает и под воздействием негативных внутренних факторов. Часть их них может носить субъективный характер. Комбинация факторов внутреннего и внешнего порядка, способствующих возникновению финансового кризиса компании, а также формы и длительность протекания, как правило, всегда носят индивидуальный характер. (Рисунок 1)

Рисунок 1 — Причины сдерживающие развитие бизнеса в России

Проблемы в экономике, безусловно, оказали влияние на общее изменение условий для ведения предпринимательской деятельности в нашей стране. Во многом это обусловлено повышением стоимости импорта из-за обесценивания рубля, колебаниями курса валют и сокращением числа зарубежных потенциальных поставщиков из-за санкций и введенных Россией контрсанкций. Одновременно с падением курса рубля многие представители бизнеса почувствовали на себе «валютные тиски» из-за резкого роста цен на закупочные материалы.

Среди существующих факторов, которые также могут оказать влияние на финансовое положение организаций в условиях кризиса, можно выделить следующие:

- «нестабильная» нормативно-правовая база,
- непонимание предпринимателями планов государства в сфере поддержки и развития бизнеса,
- неуверенность в эффективности реализуемых антикризисных планов,
- усиление финансовой нагрузки, в том числе неналоговой,
- общее снижение доступности финансовых ресурсов для ведения бизнеса [5,6].

В современных экономических реалиях все компании вне зависимости от размера испытывают сложности. Однако исследование НАФИ показало что, чем больше компания, тем стабильнее она себя ощущает. Так, среди крупных предприятий треть об-

ратили внимание на улучшение финансового состояния за последний год. Средний бизнес оказался менее устойчивым к кризису — только 22% организаций зафиксировали улучшение финансовых показателей. На уровне микропредприятий положительную динамику отметили не более 14% [7].

Данную тенденцию можно объяснить тем, что у крупных компаний больше шансов на получение кредита, так как они более устойчивые, что помогает получить им статус надежного заемщика. Однако малые предприятия также имеют преимущества, что немаловажно в период кризиса — они гибкие, за счет чего способны к быстрой переориентации.

В условиях настоящего экономического кризиса произошли структурные изменения в финансовом положении организаций с учетом их отраслевой специфики деятельности.

Организации строительных и торговых компаний, а также ресторанного бизнеса, в частности, отмечают негативную тенденцию в финансовом положении. Отрицательная динамика в строительной отрасли связана с повышением курсовой разницы (валютные тиски), обесцениванием рубля, падением инвестиционной активности из-за нестабильности экономики. Негативная тенденция в торговой отрасли связана с нестабильностью курса валюты, ростом издержек, а также наличием острой конкуренции.

Положительную динамику состояния в период финансового кризиса отмечают организации, занятые в сельском хозяйстве и

секторе услуг. Позитивная динамика в сфере сельского хозяйства обусловлена ограничением на импорт продовольственной продукции из ряда стран, которые ввели в отношении России экономические санкции (переориентация на внутренний рынок).

В этом году, как и в прошлом, наиболее оптимистично смотрят в будущее сельхозпроизводители, почти 57% предприятий сельскохозяйственного сектора планируют вкладывать ресурсы в модернизацию уже в нынешнем году. Такие ожидания, вероятно, связаны с введенными Россией контрсанкциями, создавшими агропредприятиям условия, которые с точки зрения конкуренции с импортом можно назвать тепличными. 66% агропредприятий ожидают увеличения оборота в 2016 году [8].

Улучшения финансовых показателей компаний в целом в условиях кризиса можно достичь за счет корпоративных внутренних ресурсов, а именно, работы с кадрами, увеличения маркетингового бюджета, более эффективного руководства. Только применение экономического анализа и целостного комплекса методов даст тот эффект, который не только поможет выйти из кризисного состояния, но также откроет новые возможности для развития бизнеса.

Кризис рано или поздно уйдет, унеся с собой многих конкурентов: слабые игроки покинут рынок, сильные останутся. У тех, кто удержится появиться шанс, импульс к развитию. На рынке останутся те, кто ведут добросовестную ценовую конкуренцию и добросовестную конкуренцию качества.

Литература:

1. Финансовый анализ в диагностике финансового кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/finance/2c0a65635b2bc79a4d43b89421206c27_1.html
2. Ковалева, А.М. Финансы / А.М Ковалева. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 384 с.
3. Костирко, Р.О. Финансовый анализ / Р.О. Костирко. – Харьков: Фактор, 2010. – 784 с.
4. Ларионова, М.Р. Рейтинг крупнейших компаний России-2013 по объему реализации продукции / М.Р. Ларионова // Эксперт. – 2013. – № 15. – С. 10.
5. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году // Информационный портал «МСП Банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mspbank.ru/>
6. Финансовое состояние предприятий на грани депрессии // Информационный портал «МСП Банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mspbank.ru/>
7. Бизнес в тяжелом состоянии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=7792767>
8. Финансовое положение бизнеса: что ждать в ближайшие три года? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nacfin.ru/finansovoe-polozhenie-biznesa-chto-zhdet-v-blizhajshie-tri-goda/>

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАН- ДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Гишева Ф.М.

Магистрант 2 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Панженская И.Г.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматривается порядок учета доходов и расходов в бухгалтерской отчетности. Приводятся основные различия в признании доходов и расходов в соответствии с российскими и международными системами учета.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовый результат, положение по бухгалтерскому учету, финансовая отчетность, МСФО, РСБУ.

DISTINCTIVE FEATURES OF THE ACCOUNT THE INCOME AND EXPENSES ON RUSSIAN AND TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Gisheva F.M.

Undergraduate 2 courses, Adygei state university, Maykop

Research supervisor: Panzhenskaya I.G.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maykop

Abstract. In article the order of the accounting of the income and expenses in accounting reports is considered. The main distinctions are given in recognition of the income and expenses according to the Russian and international systems of the account.

Keywords: income, expenses, financial result, accounting regulation, financial statements, IFRS, RAS.

Российские правила бухгалтерского учета хоть и базируются на основе международных стандартов финансовой отчетности, все же, имеют ряд принципиальных отличий. Одним из главных отличительных особенностей является разный подход к учету. Подход к учету доходов, заложенный в РСБУ, более жесткий, чем в МСФО. Российские стандарты учета в первую очередь удовлетворяют информационные интересы государства и налоговых органов, тогда как МСФО делают акцент на информационных потребностях инвесторов.

Доходы и расходы являются важнейшими показателями деятельности предпри-

ятия и основными элементами отчета о финансовых результатах. В МСФО доходы и расходы рассматриваются как элементы, напрямую связанные с финансовым результатом деятельности организации.

В Российской учетной практике учет доходов и расходов регулируется ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». При этом отличительной особенностью РСБУ от МСФО является то, что российские стандарты обязательны к исполнению, а международные носят рекомендательный характер [1].

Доходы по ПБУ 9/99 в целом определяются так же, как и в МСФО, — исходя из

специфики деятельности компании и ее операций. Учет и порядок отражения доходов согласно МСФО регулирует международный стандарт МСФО 18 «Выручка». Аналогично в МСФО 18 и ПБУ 9/99 отмечается, что одни и те же доходы могут быть основными для одних предприятий и прочими для других.

Доходом от основной деятельности считается выручка, которая признается в бухгалтерском учете, если есть уверенность в том, что в результате конкретной операции будет увеличение экономических выгод организации за отчетный период [1].

Во многом схожи и критерии признания дохода в ПБУ 9/99 и по МСФО, хотя есть некоторые отличия.

Согласно МСФО главным критерием признания выручки является передача продавцом существенных рисков и вознаграждений, связанных с владением, покупателю. При этом продавец не должен сохранять никакого участия в управлении или контроле над переданными товарами. Доходы от предоставления услуг должны признаваться на основе степени завершенности операции на дату составления бухгалтерской отчетности. При условии, что предприятие сохраняет значительные риски владения, выручка по такой сделке не признается.

В российских стандартах в части признания доходов от продажи не предусмотрен такой критерий признания, как переход рисков и вознаграждений, связанных с собственностью на товары, на покупателя. Согласно РСБУ главным критерием является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Однако, преимущественно, передача рисков и вознаграждений, связанных с покупкой, совпадает с передачей права собственности покупателю, но возможны и исключения. В случае если

условия контракта предусматривают право продавца выкупить товар обратно, заплатив вместе с тем неустойку, такая сделка с позиции МСФО является предоставлением займа с залогом имущества, а не реализацией.

Ключевым моментом является то, насколько высока вероятность того, что товар будет выкуплен обратно.

Также, в соответствии с МСФО, выручка не признается в случаях, когда:

- получение выручки от реализации, возможно только после перепродажи товаров покупателем;
- проданные объекты подлежат установке, а она занимает значительную часть стоимости контракта, который еще не завершен и в процессе выполнения компанией. Выручка по данной сделке признается только после установки объекта, т.е. выполнения всех условий, указанных в договоре;
- покупатель имеет право на расторжение сделки. Например, если условиями договора предусмотрен возврат товаров, но нет возможности оценить его вероятность [2].

В случае если сделка подразумевает последующее обслуживание проданного товара, то выручку необходимо по МСФО признавать постепенно в течение всего периода обслуживания.

В МСФО главное значение имеет вероятность получения выручки. В отечественном учете выручка признается методом начисления, при этом не учитывается какова вероятность ее получения. В результате возникает сомнительная или безнадежная дебиторская задолженность по операциям. Фигурирование в активе безнадежной задолженности в течение трех лет приводит к раздуванию активов и недостоверному отражению финансового состояния предприятия.

МСФО 18 «Выручка» предписывает в случае обнаружения в составе дебиторской задолженности на конец отчетного периода сомнительной или безнадежной задолженности списывать ее в убытки. Если впоследствии оплата будет произведена, то выручка восстанавливается путем корректировки отчетности прошлого периода, к которому она относится.

По отношению к МСФО эксперты выделяют следующие производные от метода начислений методы признания доходов:

1) метод «процента завершенности работ» для признания доходов, в случае если результат договора может быть надежно измерен;

2) метод «процента завершенности работ», когда результат договора подряда может быть надежно измерен, доходы и расходы должны учитываться со ссылкой на стадию завершения деятельности по договору на дату составления бухгалтерской отчетности [2].

Также следует акцентировать внимание на проблеме отражения в учете полученного дохода. Так, согласно международной практике учета, доход должен быть отражен в отчетности по справедливой стоимости вознаграждения, полученного или подлежащего получению. Справедливой стоимостью является та сумма, на которую можно обменять актив или произвести расчет по обязательству при совершении сделки между двумя партнерами, которые желают заключить такую сделку и являются независимыми друг от друга сторонами. Помимо этого, будущий платеж в случаях, когда его получение отложено, надо дисконтировать. В российских учетных стандартах нет понятия «справедливая стоимость», как и требование о дисконтировании.

В МСФО определение расходов совпадает с определением, данным в ПБУ 10/99 «Расходы организации». Расходы в бухгалтерском учете признаются, если есть уверенность, что в результате конкретной операции будет сокращение экономических выгод за отчетный период [1].

В международном учете нет ни одного специального стандарта, регламентирующего учет и порядок формирования расходов — они прописаны отдельно. Например, учет материальных расходов регулирует МСФО 2 «Запасы»; расходы на амортизацию — МСФО 16 «Основные средства»; расходу на оплату труда — МСФО 19 «Вознаграждения работникам». Указанные стандарты отражают порядок включения затрат в первоначальную стоимость основных средств и нематериальных активов, продукции, а также порядок формирования амортизационных отчислений.

Учета расходов по займам регламентирует МСФО 23 «Затраты по займам». Требованием стандарта является немедленное признание в качестве расходов затраты по займам. Однако согласно данному стандарту допускается капитализация затрат по займам, напрямую относящихся к приобретению, созданию актива, как альтернативный порядок учёта [2].

Критерии признания расходов по международным и российским стандартам учета в целом сопоставимы.

Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» однозначно устанавливает необходимость разделения расходов: по обычным видам деятельности и прочие расходы. В то время как в МСФО лишь упоминается о наличии общепринятой практики разделения расходов [3].

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» расход признается в учете в соответствии с конкретным договором, соответствующими требованиями нормативных актов или обычаями делового оборота. То есть в отличие от МСФО расход не может быть признан только на основании профессионального суждения бухгалтера о сокращении экономических выгод и должен быть обязательно подтвержден документально. Наличие данного требования в российских правилах бухгалтерского учета не всегда позволяет организации своевременно отражать все хозяйственные операции, которые относятся к определенному периоду. В МСФО данные особенности рассматриваются в момент признания в бухгалтерской отчетности выручки. Во многом отражение расходов зависит от признания выручки согласно с принципом сопоставимости доходов и расходов, хотя некоторые затраты, относящиеся к коммерческим или управленческим, по окончании отчетного периода всегда включаются в расходы [3].

Выручка, в соответствии с МСФО, признается не при передаче права собственности, а при передаче рисков владения от продавца к покупателю. Исходя из этого, и расходы будут признаваться в отчетности в момент признания выручки.

В МСФО, так же как и в РСБУ, предусматривается разделение расходов по отношению к видам деятельности организации. Но, вместе с тем в международных стандартах нет понятия «чрезвычайные расходы» и их не выделяют обособленно. Так, согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» запрещается представление в отчете о финансовых результатах доходов и расходов как чрезвычайные.

Также раскрытие информации о резервах предстоящих расходов предусмотрено в РСБУ, но отсутствует в МСФО.

Отмеченные различия указывают на необходимость более тщательного изучения международной практики учета доходов и расходов и трансформации российского учета в соответствии с МСФО.

Литература:

1. Астраханцева, Е.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Е.А. Астраханцева. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2014. – 220 с.
2. Кувяткина, Н.Н. Международные стандарты учета и отчетности: учеб. пособие / Н.Н. Кувяткина, П.Ю. Леонов. – М.: НИЯУ МИФИ, 2012. – 92 с.
3. Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 496 с.

ВЛИЯНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ РЕЗЕРВОВ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Дьяченко Ю.С.

Магистр 1 курс, Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Научный руководитель: Тхагапсо Р.А.

к.э.н., доц., Кубанский государственный университет, г. Краснодар

к.э.н., доц., Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Во многом успех или неудача организации зависит от правильности отражения информации об ее финансово-хозяйственной деятельности в бухгалтерской отчетности. Одним из основных критериев оказывающих влияние на формировании достоверных показателей хозяйствующего субъекта выступает использование в бухгалтерском учете оценочных резервов. При анализе финансовой устойчивости необходимо решить основную задачу эффективности формирования и использования финансовых ресурсов и определении потенциальных возможностей стабильного развития организации. Для решения поставленной задачи необходимо провести оценку резервов роста финансовых результатов без дополнительных финансовых вложений.

Ключевые слова: резервы, финансовое состояние, отчетность, бухгалтерский учет.

THE INFLUENCE OF ESTIMATED RESERVES ON THE FINANCIAL STABILITY OF THE ECONOMIC ENTITY

Dyachenko Yu.S.

Undergraduate Kuban State University, Krasnodar

Scientific adviser: Tkhangapso R.A.

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Kuban State University, Krasnodar

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. Much of the success or failure of the organization depends on the correctness of the information on its financial and business operations in the financial statements. One of the main criteria affecting the formation of reliable indicators of the economic entity acts in the use of accounting estimates reserves. When analyzing the financial stability necessary to solve the main problem of efficiency of formation and use of financial resources and the determination of the potential of stable development of the organization. To solve this problem it is necessary to assess the reserves of growth of financial results without additional investments.

Keywords: reserves, financial condition, reporting, accounting.

Прежде чем рассматривать влияние оценочных резервов на финансовую устойчивость необходимо разобраться с терминологией понятия «резерва» и рассмотреть их классификацию и варианты отражения в учете.

Российские ученые уделяют немало внимания понятию резервирования. Я.В Соколов утверждал, что «резервы есть накопления для покрытия ожидаемых и строго определяемых

расходов предприятия» [9]. Создание резервов необходимо для уточнения оценки отдельных статей бухгалтерского учета и покрытия предстоящих расходов и платежей.

В соответствии с п. 11 ПБУ 10/99 [7] в бухгалтерском учете Российской Федерации резервы трактуются как прочие расходы, а именно «отчисления в оценочные резервы, создаваемые с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под

обесценение финансовых вложений и т.д.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности».

Образование резервов в организации происходит за счет нераспределенной чистой прибыли. Основная цель создания резервов заключается в ограничении распределения прибыли для покрытия будущих расходов или покрытия уменьшения оценки активов. При этом резервы имеют целевое назначение, т.е. могут быть направлены на соответственные цели их создания при определенных условиях. Суммы, находящиеся в резервном фонде предприятия, не могут быть распределены между акционерами до момента ликвидации резервного фонда.

Оценочные резервы имеют уточняющее значение при оценке активов организации, что позволяет учитывать отклонение в стоимости дебиторской задолженности, материальных ценностей, финансовых вложений и прочих активов. Резервы выступают фактором, который существенно повышают качество финансовой отчетности, а также играют уточняющую роль, что позволяет увидеть не затратную часть, а реальную оценку активов [10].

Для большей достоверности данных бухгалтерского учета активы и обязательства организации корректируются на сумму оценочных значений. Резерв по сомнительным долгам является оценочным значением по отношению к дебиторской задолженности, то есть величина дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе отражается за вычетом созданного резерва по сомнительным долгам (п. 35 ПБУ 4/99) [5]. Следовательно, в отчетности показывается реальная величина активов, по величине которых можно судить о финансовом состоянии организации.

Согласно п. 70 Положения №34н [4], в случае признания дебиторской задолженности сомнительной организация создает резерв сомнительных долгов.

Пункт 1 ст. 266 НК РФ [3] гласит, что сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, с случаи если эта задолженность не погашена в сроки установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Следует различать учет резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и в налоговом учете, так как учет регламентируется разными нормативно-правовыми документами. В налоговом учете разрешен лишь один способ расчета величины данного резерва регламентированный ст. 266 НК РФ [3]. Что же касается способа расчета резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете, то тут нет единого способа, каждое предприятие вправе разработать свой метод, которое должно утвердить в учетной политике. С 2011 г. для целей бухгалтерского учета создание резерва носит обязательный характер, в налоговом учете организация вправе создавать данный резерв при условии использования метода начисления.

Метод списание пропорционально периоду просрочки по каждой сомнительной задолженности применяется в данных налогового учета. Согласно п. 4 ст. 266 НК РФ [3] необходимо провести инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности на конец отчетного периода. Далее на основе данных акта инвентаризации (Форма ИВН-17) следует рассчитать величину резерва следующим образом:

— по сомнительной задолженности, срок возникновения которой превышает 90 календарных дней, величина резерва по данному долгу будет равна полной сумме, указанной в форме ИВН-17.

— в случае если срок возникновения задолженности от 45 до 90 календарных дней, то величина резерва, по таким долгам, составляет 50% от суммы, выявленной при инвентаризации дебиторской задолженности;

— если сомнительная задолженность со сроком возникновения меньше 45 календарных дней, то по данному долгу резерв не создается.

Следует учитывать тот факт, что в налоговом учете на основании ст. 249 НК РФ, общая величина резерва по сомнительным долгам не должна превышать 10% от общей величины выручки отчетного периода.

Согласно подп. 7, п. 1, ст. 265 НК РФ [3] резерв по сомнительным долгам является внебалансовым расходом, то есть учитывается при определении налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль. Для соответствия данных в бухгалтерском и налоговом учете в учетной политике организации необходимо принять одинаковый порядок расчета резерва (ст. 313 НК РФ) [3].

В отчетности сумма резерва по сомнительным долгам подлежит отражению в виде разницы дебиторской задолженности фирмы и суммы просроченной задолженности по строке 1230 «Дебиторская задолженность». Также сумма резерва учитывается в отчете о финансовом результате по строке 2341 «Прочие расходы» [12].

У организации возникает необходимость создания резерва под обесценения финансовых вложений при условии устойчивого снижения стоимости ценных бумаг (ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений»). Но создание

такого резерва обусловлено рядом сложностей. Во-первых, необходимо рассчитать резерв по каждому виду ценных бумаг, а во-вторых, необходимо документальное подтверждение устойчивого снижения стоимости финансовых вложений. Среди российских компаний данный вид резерва не столь популярен, так как данный резерв не принимается к учету при налогообложении прибыли.

В отчетности создание резерва под обесценение долгосрочных финансовых вложений отражается по строке 1170 бухгалтерского баланса, а величина резерва фирма, создаваемая на обесценение акций, облигаций и других ценных бумаг, осуществляемые на срок не более одного года, отражается по строке 1240, за исключением денежных эквивалентов [2].

Резерв под обесценение материальных ценностей создается в случае снижения рыночной стоимости материалов, а так же если материально-производственные запасы морально устарели либо полностью или частично потеряли свои качества. Величина создаваемого резерва должна быть равна разнице между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью запасов [6].

В отчетности резерв отражается по строке 1210 «Запасы». Сумма начисленного резерва вычитается из общей величины материальных ценностей компании.

Многие компании для учета издержек используют метод резервирования затрат. Данный метод позволяет понесенные затраты финансировать из специального резерва и не включать в издержки напрямую. Резервы предстоящих расходов должны иметь целевое назначение, и создаваться с целью накопления источников фиксирования крупных затрат и равномерного включения расходов в себестоимость во времени [11].

В результате своей деятельности компания может создавать следующие виды резервов: на предстоящую оплату отпусков; на ремонт основных средств; на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание.

При создании резерва по предстоящим расходам необходимо удовлетворить ряд требований. Во-первых, необходимо удостовериться о возможности использования того или иного вида резерва, предусмотренного нормативными документами Минфина РФ. Во-вторых, утвердить в учетной политике компании формирование резерва. В-третьих, необходимо провести инвентаризацию резервного фонда организации, с целью выявления остатков или перерасходов сумм резервов. В-четвертых, формирование величины резервов должно проводиться на основании плановой сметы предстоящих расходов.

Сотрудники уходят в отпуск неравномерно, обычно это приходится на сезон отпусков. Естественно, что именно на эти месяцы приходится основная часть расходов предприятия на выплату отпускных. Отсюда, с начала года бухгалтер, при составлении годовой финансовой отчетности определив годовую сумму отпускных, делит ее на двенадцать и каждый месяц, образуя резерв [8].

Требование непрерывной работы предприятия предполагает, что расходы по ремонту, возникающие в какой-то момент должны быть равномерно распределены по отчетным месяцам межремонтного периода. Предположим, что такой период составляет три года, т.е. 36 месяцев, следовательно, бухгалтер каждый месяц должен создавать резерв на предстоящий ремонт.

Уже когда только куплены ценности и предполагается, что они должны эксплуати-

роваться продавец, еще не продав эти ценности, уже обещает будущим потенциальным покупателям или бесплатный ремонт или в течение оговоренного срока бесплатное обслуживание. И, следовательно, еще не продав ни одной единицы товаров, продавец обещает и гарантирует будущему, пока анонимному покупателю, ремонт. Но дабы провести потом подобный ремонт, продавец начинает тут же создавать резерв на гарантийное обслуживание.

Для более выявления влияния резервов на финансовую устойчивость организации необходимо рассмотреть пример применения различных и их отражения в бухгалтерской отчетности. Необходимо рассмотреть разницу в показателях бухгалтерского баланса в случае создания резервов и при условии их отсутствия [1].

Данные о результате хозяйственной деятельности ООО «СПК» представлены в таблице 1.

По итогам проведенной на конец 2015 г. инвентаризации, выявлена просроченная задолженность сроком более 90 дней на сумму 380000 р. Также за текущий год наблюдается снижение в стоимости приобретённых ценных бумаг, сроком обращения более одного года, на сумму 160000 р. В организации учет материалов осуществляется по нормативным ценам, в результате чего выявлено отклонение между рыночной и учетной стоимостями на величину равную 137000 р. Также ООО «СПК» предусматривает ремонт основных средств, сроком три года и общей стоимостью 1299000 р. Перечисленные факты хозяйственной жизни предприятия вправе признать резервов и отразить в отчётности.

Сравнительный бухгалтерский баланс ООО «СПК»

Наименование показателя	Статьи	За 2014 г.	За 2015 г. (без создания резервов)	За 2015 г. (с учетом резервов)
АКТИВ				
1. Внеоборотные активы				
Основные средства	1150	2527	23604	23604
Финансовые вложения	1170	65	1266	1106
Итого по разделу 1	1100	2592	24870	24710
2. Оборотные активы				
Запасы	1210	31506	24509	24372
Дебиторская задолженность	1230	18267	14551	14171
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4	0	0
Прочие оборотные активы	1260	0	156	156
Итого по разделу 2	1200	49777	39216	38543
БАЛАНС	1600	52369	64086	63253
ПАССИВ				
3. Капитал и резервы				
Уставный капитал	1310	86	86	86
Нераспределенная прибыль	1370	2426	3123	3123
Итого по разделу 3	1300	2512	3209	3209
4. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1410	6276	13089	13089
Оценочные обязательства	1430	0	0	433
Итого по разделу 4	1400	6276	13089	13522
5. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510	10478	24791	23525
Кредиторская задолженность	1520	33103	22997	22997
Итого по разделу 4	1500	43581	47788	46522
БАЛАНС	1700	59369	64086	63253

Таким образом, можно сделать вывод, что созданные резервы повлияли на величину внеоборотных активов организации, которые уменьшились на 160000 р. В отношении оборотных активов также произошло снижение на сумму 673000 р. В отношении капитал и краткосрочных обязательств не наблюдается никаких изменений. Величина долгосрочных обязательств увеличилась на 433000 р.

Проведем анализа финансовой устойчивости и ликвидности, при котором характеризуются структура использования капитала организации с позиции степени финансовой стабильности его развития. Результаты анализа финансовой устойчивости по относительным показателям баланса представлены в таблице 2.

Анализ финансовой устойчивости с учетом влияния резервов

Показатель	Норма	2014 г.	2015 г.	Изменение	2015 г.*
1. Коэффициент автономии	>0,45	0,0480	0,0501	0,0021	0,0507
2. Коэффициент финансового левериджа	>1,0	19,8475	18,9707	–0,8768	18,7111
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	–0,0016	–0,5524	–0,5507	–0,5578
4. Индекс постоянного актива	—	19,8154	12,2206	–7,5951	12,0109
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	>0,5	–0,0315	–6,7501	–6,7182	–6,7002
6. Коэффициент мобильности имущества	—	0,0014	0,0323	0,0309	0,0287
8. Коэффициент быстрой ликвидности	>1,0	0,4192	0,3045	–0,148	0,3046
9. Коэффициент текущей ликвидности	>2,0	1,1422	0,8206	–0,3215	0,8285
10. Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,0014	0,0208	0,0194	0,0284

Проведенный анализ показал, что при условии создания резервов наблюдается положительная динамика коэффициентов ликвидности. При условии создания резервов коэффициент быстрой ликвидности увеличился на 0,0001, коэффициент текущей ликвидности изменился на 0,0079, также наблюдается повышение коэффициента абсолютной ликвидности на 0,01.

Коэффициент автономии в ООО «СПК» по состоянию на 2015 г. составил 0,0501 без учета резервов, что в виду недостатка собственного капитала организация в значительной степени зависит от кредитора. Коэффициент финансовой устойчивости с учетом создания резервов увеличился на 0,0007.

Коэффициент финансового левериджа характеризует отношение заемного капитала к собственному. Так в 2013 г. на 1 р. собственного капитала приходилось 19,8475 р. заемных средств, в 2015 г. — 18,9707 р., в 2015 г*. — 18,7111. Такие большие значения коэффициента означают, что

организация теряет свою финансовую независимость, в результате чего можно считать финансовое положение ООО «СПК» крайне неустойчивым.

По полученным данным о финансовой устойчивости ООО «СПК» наблюдается весьма увеличение коэффициента маневренности собственного капитала при условии создания резервов — с минус 6,7182 до минус 6,7002. В ООО «СПК» этот показатель имеет отрицательную тенденцию. Данный факт указывает на невозможность организации в случае необходимости поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников, но при условии создания резервов можно избежать подобных случаев.

Таким образом, можно заключить, что создание резервов в организации складывается положительно на ее финансовую устойчивость.

Литература:

1. Артеменко, В.Г. Экономический анализ: учебник / В.Г. Артеменко. – М.: КНОРУС, 2011. – 288 с.
2. Кожухарова, О.С. Проблемы формирования достоверной финансовой отчетности на современном этапе развития экономики / О.С. Кожухарова // Вестник ИНЖЭКОНА. Сер. Экономика. – 2009. – 145 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: федер. закон № 146-ФЗ от 31.07.98 г. (в ред. от 08.03.15 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ: приказ Минфина РФ №34н от 29.07.98 г. (в ред. от 24.12.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Минфина РФ №43н от 06.07.99 г. (в ред. от 08.11.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: приказ Минфина РФ №44н от 09.06.01 г. (в ред. от 25.10.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): приказ Минфина РФ №33н от 06.05.99 г. (в ред. от 06.04.15 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02): приказ Минфина РФ №114н от 19.11.02 г. (в ред. от 06.04.15 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
9. Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
10. Соколова, Н.А. Бухгалтерская финансовая отчетность: практ. пособие / Н.А. Соколова, И.Н. Томшинская. – М.: Питер, 2011. – 240 с.
11. Тхагапсо, Р.А. Особенности отражения в бухгалтерском учете резервов по прекращаемой деятельности / Р.А. Тхагапсо // Апрельские научные чтения имени профессора Л.Т. Гиляровской: материалы II Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. Ч. 1. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2013. – С. 91-94.
12. Тхагапсо, Р.А. Налоговое кредитование – один из факторов предотвращения банкротства хозяйствующего субъекта / Р.А. Тхагапсо // Все для бухгалтера. – 2007. – № 1 (193). – С. 45-49.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ЗАТРАТ НА КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Заремук Т.Т., Тлехатук А.М.

Магистры 1 курс, Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Научный руководитель: Тхагапсо Р.А.

к.э.н., доц., Кубанский государственный университет, г. Краснодар

к.э.н., доц., Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В условиях рыночной экономики особую актуальность приобрела проблема эффективного управления капитальными вложениями. Капитальные вложения являются неотъемлемой частью хозяйственной жизни предприятий, а их эффективность характеризует успех экономической деятельности организаций различных форм собственности. В работе были рассмотрены основные теоретические и практические аспекты организации бухгалтерского учета капитальных вложений. Ключевые слова: инвестиции, капитальные вложения, долгосрочные активы, бухгалтерский учет, финансирование.

PROBLEMS OF FORMATION IN ACCOUNTING INVESTMENT COST

Zaremur T.T., Tlekhatuk A.M.

Undergraduate, Kuban State University, Krasnodar

Scientific adviser: Tkhangapso R.A.

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Kuban State University, Krasnodar

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. In a market economy has gained special urgency the problem of effective management of the capital investment. Capital investments are an integral part of the economic life of enterprises, and their effectiveness characterizes the success of the economic activity of the organizations of different ownership forms. The paper discussed the main theoretical and practical aspects of the organization of accounting of capital investments.

Key words: investments, capital investments, long-term assets, accounting and financing.

Исследование литературных источников и практики бухгалтерского учета показало, что до настоящего времени не сложился единый понятийный аппарат в отношении применения термина «капитальные вложения». Для организации бухгалтерского учета использовать термин «капитальные вложения» как инвестиции во внеоборотные активы, в том числе затраты на новое строительство, восстановление действующих предприятий (модернизацию, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение), выполнение научно-исследо-

вательских, опытно-конструкторских, технологических и прочих работ, приобретение земельных участков и объектов природопользования, основных средств, нематериальных и других внеоборотных активов.

В ходе исследования экономической сущности источников финансирования капитальных вложений выявлено, что определение и поиск источников инвестиций является одним из ключевых вопросов финансовой деятельности любого предприятия, а, следовательно, и одним из важнейших вопросов для бухгалтерского учета организа-

ции. Под источниками финансирования капитальных вложений понимаются фонды и потоки денежных средств, которые позволяют осуществлять из них сам процесс капитальных вложений. При этом в экономической литературе часто источники финансирования отождествляются с методами финансирования капитальных вложений. По нашему мнению очень важно разделять данные понятия. Так, методы включают те способы, благодаря которым образуются источники финансирования и реализуются инвестиционные проекты.

В научной и нормативной литературе по бухгалтерскому учету имеется большая неопределенность в используемой терминологии не позволяющая в полной мере использовать отдельные показатели для формирования необходимой для управления информации. Нами был сделан вывод, что название счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» не соответствует его содержанию. Согласно характеристике счета, на нем должны учитываться именно затраты организации, связанные с капитальными вложениями. Фактически на данном счете отражаются операции не только о возмездном приобретении (создании) объектов основных средств, но и полученные безвозмездно и по вкладам в уставный капитал. Все вышесказанное, оказывает влияние на методологию и методику учета капитальных вложений.

Бухгалтерский учет операций по капитальному строительству осуществляется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/08), утвержденным приказом Минфина России от 24.10.2008 г. №116 [1], а также Положением по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций (приказ №160 от 30.12.93 г.) [2]. Согласно п. 5.2. указанного Положения [2] инвентарная

стоимость объектов основных средств, приобретенных отдельно от строительства объектов, складывается из фактических затрат по их приобретению и затрат по доведению до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях.

Законченные строительством объекты отражаются в учете по дебету счета 01 в корреспонденции со счетом 08 субсчет 3 «Строительство объектов основных средств», на основе акта приемки-передачи основных средств по инвентарной стоимости.

У организации, осуществляющей строительство для собственных нужд, затраты на строительство объектов складываются из расходов, связанных с его возведением, вводом в эксплуатацию, а также ожидаемых расходов, связанных со строительством и его финансированием, которые застройщик будет производить в соответствии с договором на строительство после окончания строительства объекта и ввода его в эксплуатацию [3].

Учет привлеченных на финансирование долгосрочных инвестиций средств осуществляется в следующем порядке.

При использовании кредитов и займов составляются следующие бухгалтерские записи:

Дебет 51 «Расчетные счета» (55 «Специальные счета в банках»)

Кредит 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»

— отражена сумма полученного для финансирования долгосрочных инвестиций кредита или займа;

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы»

Кредит 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»

— отражена сумма начисленных до ввода в эксплуатацию внеоборотных активов процентов по кредитам и займам;

Дебет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит 51 «Расчетные счета» (55 «Специальные счета в банках»)

— произведены расчеты с поставщиками и подрядчиками по операциям, связанным с приобретением и созданием имущества;

Дебет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»

Кредит 51 «Расчетные счета» (55 «Специальные счета в банках»)

— погашена задолженность по кредитам и займам.

В таком же порядке учитываются средства, полученные на финансирование капитальных вложений из бюджета и внебюджетных фондов на возвратной основе. При этом сумма полученных на возвратной основе средств подлежит обособленному хранению на специальном счете в банке и отражается в учете по дебету счета 55 «Специальные счета в банках» [4].

Если же средства из бюджета и внебюджетных фондов поступают на безвозвратной основе, то они подлежат учету как целевое финансирование. В учете при этом составляются записи:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит 86 «Целевое финансирование»

— отражена сумма средств целевого финансирования долгосрочных инвестиций;

Дебет 55 «Специальные счета в банках»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

— отражена сумма полученных денежных средств в порядке целевого финансирования;

Дебет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит 55 «Специальные счета в банках»

— произведены расчеты с поставщиками и подрядчиками по операциям, связанным с приобретением и созданием имущества.

Использование средств целевого финансирования в бухгалтерском учете отражается после ввода объектов основных средств в эксплуатацию. При этом использованные средства включаются в доходы будущих периодов:

Дебет 86 «Целевое финансирование»

Кредит 98 «Доходы будущих периодов».

По мере начисления амортизации часть доходов будущих периодов в сумме, соответствующей сумме начисленной амортизации, включается в прочие доходы:

Дебет 98 «Доходы будущих периодов»

Кредит 91 «Прочие доходы и расходы».

Средства, поступающие от дольщиков при долевом участии в строительстве, также учитываются в составе целевого финансирования.

При этом использование средств целевого финансирования отражается после завершения строительства при передаче соответствующей части построенного объекта дольщику. В учете при этом составляется бухгалтерская запись:

Дебет 86 «Целевое финансирование»

Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы».

В том случае, если полученные средства в качестве целевого финансирования превышают стоимость передаваемого объекта строительства, разница возвращается дольщику:

Дебет 86 «Целевое финансирование»

Кредит 55 «Специальные счета в банках».

В бухгалтерском балансе коммерческих организаций источники финансирования долгосрочных инвестиций отражаются в составе краткосрочных (долгосрочных) обязательств или в составе доходов будущих периодов [6].

В условиях увеличивающихся объемов капитальных вложений во внеоборотные

активы, оперативная и качественная информация позволит управлять материальными, трудовыми, финансовыми ресурсами, направляемых на воспроизводство основных средств. Проблема получения информации заключается в том, что традиционные бухгалтерские регистры, отчеты и балансы не всегда показывают состояние реальных средств, направляемых на финансирование капитальных вложений из-за методов капитализации, начисления амортизации и учета запасов и т.д.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/08): приказ Минфина РФ №116н от 24.11.08 г. (в ред. от 06.04.15 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
2. Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций: письмо Минфина РФ №160 от 30.12.93 г. // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
3. Тхагапсо, Р.А. Бухгалтерский и налоговый учет недвижимых объектов основных средств / Р.А. Тхагапсо // Актуальные проблемы учета, экономического анализ и финансово-хозяйственного контроля деятельности коммерческих организаций: материалы III Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 50-летию экон. фак. ВГУ: в 2 ч. Ч. 1. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2010. – С. 138-141.
4. Качкова, О.Е. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие / О.Е. Качкова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 568 с.
5. Гетьман, В.Г. Финансовый учет: учебник / В.Г. Гетьман. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика: ИНФРА-М, 2011. – 816 с.
6. Мизиковский, Е.А. Бухгалтерский учет внеоборотных активов и капитальных затрат: практ. пособие / Е.А. Мизиковский. – М.: Магистр, 2010. – 397 с.

УЧЕТНО-ФИСКАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Казменко Я.Р.

Магистр 2 курс, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Тхагапсо Р.А.

к.э.н., доц., Кубанский государственный университет, г. Краснодар

к.э.н., доц., Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Развитие рыночной экономики в России предопределяет необходимость совершенствования не только рациональных форм хозяйствования, всемерно адаптированных к быстро меняющимся условиям внешней и внутренней экономической среды, но и адекватных возможностей привлечения денежных средств для решения различных задач — пополнения недостатка в оборотных средствах, приобретения или строительства инвестиционных активов и др.

Кредит является неотъемлемым элементом рыночного хозяйства, оказывающим непосредственное воздействие на процессы расширенного производства на макроуровне и на уровне отдельного предприятия.

Ключевые слова: кредит, займ, затраты, бухгалтерский учет, налогообложение.

ACCOUNTING FISCAL ASPECTS OF CREDIT OPERATIONS

Kazmenko Ya.R.

Undergraduate, Adyghe State University, Maikop

Scientific adviser: Tkhangapso R.A.

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Kuban State University, Krasnodar

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. The development of a market economy in Russia predetermines the need to improve not only the rational forms of economic activity, fully adapted to the rapidly changing conditions of the external and domestic economic environment, but also adequate opportunities to raise funds for various tasks - replenish shortage of working capital, purchase or construction of investment assets and al. Credit is an essential element of the market economy has a direct impact on the process of expanding production at the macro level and at the enterprise level.

Key words: credit, loan costs, accounting and taxation.

Правоотношения по договорам займа и кредита регулируются гл. 42 «Заем и кредит» Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) [1].

Порядок формирования в бухгалтерском учете информации о расходах по выполнению обязательств по полученным долгосрочным займам и кредитам установлен ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам» [2].

В соответствии с п. 2 ПБУ 15/08 основная сумма обязательства по полученному долгосрочному займу (кредиту) отражается в бухгалтерском учете организацией-заемщиком как кредиторская задолженность.

Сумма обязательств по полученным долгосрочным займам (кредитам) включает в себя:

1) основную сумму обязательств по долгосрочному займу (кредиту), которая погашается организацией-заемщиком как кредиторская задолженность в соответствии с условиями договора;

2) расходы, связанные с выполнением обязательств по полученным долгосрочным займам (кредитам), к которым относятся:

— проценты к уплате займодавцу;

— дополнительные расходы по займам, в частности: суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги; суммы, уплачиваемые за экспертизу договора займа (кредита), а также иные расходы.

Таким образом, в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности организации-заемщика долги по долгосрочным займам (кредитам) в части недополученных денежных средств и других вещей, являющихся предметом договоров займа или кредитных договоров, должны быть отражены в составе кредиторской задолженности.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, утвержденным Минфина РФ от 31 октября 2000 г. №94н [3], для обобщения информации о состоянии долгосрочных кредитов и займов, полученных организацией, предназначен счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». В частности, на счете 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» учитываются:

— суммы займов (как денежных, так и полученных другими вещами, определенными родовыми признаками);

— банковские кредиты (в том числе в виде овердрафта (кредитования расчетного счета));

— бюджетные кредиты;

— вексельные обязательства;

— облигационные обязательства;

— расчеты с банками по операциям учета (дисконта) векселей и других обязательств;

— товарные кредиты.

В налоговом учете займы признаются долговыми обязательствами (п. 1 ст. 269 НК РФ). Полученные средства не учитываются в целях налогообложения прибыли организаций, т.е. не признаются доходом. Сумма

возвращенного займа также не является и расходом [4].

По договору займа заемщик обязан уплачивать займодавцу проценты (за исключением договоров, в которых прямо установлена их безвозмездность).

Для целей налогообложения прибыли проценты за пользование заемными средствами являются внереализационными расходами вне зависимости от цели получения займа.

При методе начисления расход в виде процентов признается в том отчетном периоде, к которому он относится согласно условиям заключенного договора займа. В соответствии с п. 8 ст. 272 НК РФ [4], если срок действия договора займа составляет более одного отчетного периода, расход по этому договору признается на конец каждого отчетного периода вне зависимости от даты фактической оплаты процентов заемщиком.

Если заемные средства будут возвращены займодавцу до истечения отчетного периода, то расход в виде начисленных процентов должен учитываться в налоговом учете заемщика на дату фактического погашения займа [5].

В целях налогового учета сумма начисленных процентов, которую можно отнести в уменьшение полученного дохода, строго ограничена (ст. 269 НК РФ). При этом сумма процентов, начисленных сверх лимита, является расходом, не учитываемым в целях налогообложения (п. 8 ст. 270 НК РФ). Это не зависит от того, получен заем в денежной или натуральной форме.

Согласно ст. 269 НК РФ [4] предельная величина процентов, признаваемых расходами, рассчитывается двумя способами:

— исходя из среднего уровня процентов, взимаемых по сопоставимым долговым обязательствам;

— с учетом ставки рефинансирования Банка России, увеличенной в 1,1 раза.

Пункт 9 ПБУ 15/08 [2] определяет условия, при которых проценты, причитающиеся к оплате кредитору, включаются в стоимость инвестиционного актива:

— расходы по приобретению, сооружению и изготовлению инвестиционного актива подлежат признанию в бухгалтерском учете;

— расходы по займам, связанные с приобретением, сооружением и изготовлением инвестиционного актива, подлежат признанию в бухгалтерском учете;

— начаты работы по приобретению, сооружению и изготовлению инвестиционного актива.

Действующая методика учета движения заемных средств имеет следующие недостатки:

— отсутствие нормативно установленных правил оценки имущества, полученного по кредитным договорам, предметом которых являются неденежные средства, что приводит к несоответствию показателей бухгалтерской отчетности реальной (объективной) действительности;

— несовершенство системы бухгалтерских записей по учету кредитов в форме «овердрафт», факторинговых и вексельных операций и, как следствие, игнорирование

подобных вариантов кредитования или искажение экономической сущности сделок в бухгалтерской отчетности;

— многообразие вариантов предоплаты (одной из форм коммерческого кредита), которые не нашли отражение в бухгалтерской литературе, но имеют место на практике [6].

В существующей ситуации организации должны разработать правила учета, исходя из общеустановленных принципов бухгалтерского учета, и раскрыть их в учетной политике. Исходя из требований закона «О бухгалтерском учете» выбрать вариант оценки имущества и обязательств, возникающих при кредитовании в товарной форме, не представляется возможным. По нашему мнению товарно-материальные ценности, полученные по, договорам товарного кредита (займа в натуральной форме) следует отражать в балансе по рыночной стоимости на дату получения актива. Обязательства, связанные с исполнением договора товарного кредита, должны подвергаться переоценке с учетом действующих рыночных цен на отчетную дату. Это связано, прежде всего, с тем, что для возврата ценностей будут приобретаться аналогичные на рынке, и, следовательно, по действующим рыночным ценам. Значит и размер долговых обязательств должен быть определен с учетом указанного обстоятельства.

Литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон № 14-ФЗ от 26.01.96 г. (в ред. от 06.04.15 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/08): приказ Минфина РФ №107н от 06.05.99 г. (в ред. от 06.04.15 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению: приказ Минфина РФ № 94н от 31.10.00 г. (в ред. от 08.11.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон № 117-ФЗ от 05.08.00 г. (в ред. от 06.04.15 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
5. Богатая, И.Н. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.Н. Богатая, Н.Н. Хахонова. – М.: КНОРУС, 2014. – 590 с.
6. Тхагапсо, Р.А. Налоговое кредитование – один из факторов предотвращения банкротства хозяйствующего субъекта / Р.А. Тхагапсо // Все для бухгалтера. – 2007. – № 1 (193). – С. 45-49.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

Никулина О.П.

Магистр 1 курс, Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Попелло И.И.

Магистр 2 курс, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Тхагапсо Р.А.

к.э.н., доц., Кубанский государственный университет, г. Краснодар

к.э.н., доц., Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Одной из основных проблем, с которой сталкиваются как лизинговые компании, так и лизингополучатели в России, — соблюдение правил бухгалтерского учета и налогообложения операций по лизинговой сделке. Недостаточная четкость изложения и противоречивость норм, регламентирующих бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций, создают опасность различного их толкования участниками лизинговой сделки и налоговыми органами. Отдельного внимания заслуживает именно методология бухгалтерского учета, так как в практической работе встречаются различные ее варианты. Кроме того, она не только не отвечает современным требованиям к учету и информативности отчетности, но и может привести к дополнительной налоговой нагрузке для лизингополучателя.

Ключевые слова: лизинг, договор лизинга, лизингодатель, лизингополучатель, учет лизингового имущества, выкуп лизингового имущества, лизинговые платежи.

FEATURES OF REFLECTION OF LEASING OPERATIONS ACCOUNTING LESSEE

Nikulina O.P.

Undergraduate, Kuban State University, Krasnodar

Popello I.I.

Undergraduate, Adyghe State University, Maikop

Scientific adviser: Tkhagapso R.A.

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Kuban State University, Krasnodar

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. One of the main problems faced by both leasing companies and lessees in Russia, — compliance with accounting rules and taxation on leasing transaction operations. Lack of clarity, contradictory rules governing the accounting and taxation of leasing operations, pose a risk of different interpretation of the participants of the leasing transaction and the tax authorities. It deserves special attention is the accounting methodology, because in practice there are a variety of its variants. In addition, it not only does not meet modern requirements for accounting and reporting information content, but also can result in an additional tax burden for the lessee.

Key words: leasing, leasing contract, the lessor, the lessee, the leased property records, the redemption of the leased property, the lease payments.

Правовые и организационно-экономические особенности лизинга определены Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)», согласно которому лизинг — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную

плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем [1].

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи (кроме земельных участков и других природных объектов), движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться в предпринимательской деятельности. Участниками лизинговой сделки выступают лизингодатель, лизингополучатель и продавец.

Лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

Лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;

Продавец — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновре-

менно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения.

Рассмотрим особенности бухгалтерского учета операций по договору лизинга у лизингополучателя.

Лизинговое имущество согласно условиям договора может учитываться на балансе лизингополучателя или же лизингодателя.

Если лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, то предмет лизинга принимается лизингополучателем на балансовый учет в составе основных средств по первоначальной стоимости, которая формируется из всех затрат связанных с его приобретением, за исключением НДС [2], т.е. в размере общей суммы, подлежащей выплате по договору лизинга (без НДС). Расходы, понесенные лизингополучателем по доставке, доведению предмета лизинга до состояния, в котором он пригоден к эксплуатации (в том числе проектные, монтажные и пусконаладочные работы), не подлежат включению в первоначальную стоимость предмета лизинга, учитываемого согласно договору финансовой аренды (лизинга) на балансе лизингополучателя.

Стоимость поступившего лизингового имущества отражается (первый случай):

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Приобретение отдельных объектов основных средств по договору лизинга»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Арендные обязательства».

Общая сумма НДС, подлежащая уплате по договору лизингодателю, отражается:

Дебет 19 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Сумму НДС организация вправе принять к вычету по мере поступления счетов-фактур от лизингодателя на сумму лизинговых платежей [3].

Затраты, связанные с получением лизингового имущества, и стоимость самого объекта списываются проводкой:

Дебет 01 «Основные средства», субсчет «Арендованное имущество»

Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Приобретение отдельных объектов основных средств по договору лизинга»

В соответствии с НК РФ [3] для целей налогообложения прибыли первоначальная стоимость лизингового имущества определяется иначе: как сумма расходов лизингодателя на его приобретение, сооружение, доставку, изготовление и доведение до пригодного к использованию состояния.

Стоимость предмета лизинга, учитываемого на балансе лизингополучателя, погашается путем начисления амортизации [4, 5].

Амортизационные отчисления по лизинговому объекту начисляются в общем порядке с первого числа месяца следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету.

Срок полезного использования лизингового объекта в целях бухгалтерского учета устанавливается исходя из ожидаемого срока полезного использования, который не может быть меньше срока договора лизинга. Амортизация признается в качестве расхода исходя из величины амортизационных отчислений, определяемой на основе стоимости амортизируемого имущества, срока полезного использования и принятых

организацией способов начисления амортизации.

Суммы амортизации отражаются:

Дебет счетов учета затрат на производство (расходов на продажу)

Кредит 02 «Амортизация основных средств», субсчет «Амортизация имущества, сданного в лизинг».

Расходы в виде амортизации признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, т.е. суммы амортизации признаются в составе расходов ежемесячно. Амортизация начисляется независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде и отражается в учете того отчетного периода, к которому относится [6].

Стороны договора лизинга по взаимному соглашению имеют право применять ускоренную амортизацию предмета лизинга.

Начисление причитающихся лизингодателю лизинговых платежей отражается

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Арендные обязательства»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам».

Перечисление лизинговых платежей лизингодателю отражается:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам».

Кредит 51 «Расчетные счета».

На основании соответствующим образом оформленных первичных учетных документов НДС, уплаченный при перечислении лизинговых платежей, предъявляется к вычету в размере, определенном исходя из оплаченной суммы лизинговых платежей:

Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Кредит 19 «Налог на добавленную стоимость».

В случае выкупа лизингового имущества и переходе его в собственность лизингополучателя при условии погашения всей суммы предусмотренных договором лизинга лизинговых платежей производится внутренняя запись на счета учета объектов основных средств, связанная с переносом данных на субсчет собственных основных средств:

Дебет 01 «Основные средства», субсчет «Собственные основные средства»

Кредит 01 «Основные средства», субсчет «Арендованные основные средства» (на сумму первоначальности стоимости имущества).

На сумму начисленной амортизации по лизинговому имуществу:

Дебет 02 «Амортизация основных средств», субсчет «Амортизация по арендованным основным средствам»

Кредит 02 «Амортизация основных средств», субсчет «Амортизация собственных основных средств»

В случае досрочного выкупа предмета лизинга, досрочно начисленные лизинговые платежи отражаются записью:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Арендные обязательства»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам». (на полную сумму досрочно начисленных лизинговых платежей, включая суммы НДС).

На сумму досрочно начисленной амортизации:

Дебет 97 «Расходы будущих периодов»

Кредит 02 «Амортизация основных средств», субсчет «Амортизация по арендованным основным средствам».

На всю сумму начисленных платежей:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам».

Кредит 51 «Расчетные счета».

Возмещение НДС:

Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Кредит 19 «Налог на добавленную стоимость».

Ежемесячно с месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету в составе собственных основных средств, лизингополучатель равными долями в течение срока, на который лизинговый договор был заключен первоначально, относит сумму досрочно начисленных и уплаченных лизинговых платежей на издержки производства следующей записью:

Дебет 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу»

Кредит 97 «Расходы будущих периодов».

Если для отражения операций по выбытию основных средств в учетной политике для целей бухгалтерского учета лизингополучателем определен субсчет «Выбытие основных средств» к счету 01 «Основные средства», то при выбытии лизингового имущества лизингополучатель производит следующие записи [4]:

Дебет 01 «Основные средства», субсчет «Выбытие основных средств»

Кредит 01 «Основные средства», субсчет «Арендованные основные средства» (на сумму первоначальной стоимости имущества)

Дебет 02 «Амортизация основных средств», субсчет «Амортизация по арендованным основным средствам»

Кредит 01 «Основные средства», субсчет «Выбытие основных средств».

На остаточную стоимость предмета лизинга:

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы»

Кредит 01 «Основные средства», субсчет «Выбытие основных средств».

На сумму затрат по передаче предмета лизинга лизингодателю:

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы»

Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Если для отражения операций по выбытию основных средств лизингополучателем не используется субсчет «Выбытие основных средств», то при выбытии лизингового имущества лизингополучатель списывает сумму первоначальной стоимости предмета лизинга и сумму накопленной амортизации непосредственно на счет 91 «Прочие доходы и расходы» [7].

Если согласно условиям договора лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя, то лизингополучатель учитывает лизинговые операции следующим образом.

Поступление лизингового имущества в оценке, указанной в договоре, отражается лизингополучателем следующей записью:

Дебет 001 «Арендованные основные средства».

В течение срока действия договора лизинга лизингополучатель отражает в бухгалтерском учете только причитающиеся к уплате текущие лизинговые платежи. В бух-

галтерском учете лизинговые платежи признаются расходами лизингополучателя по обычным видам деятельности, если предмет лизинга используется для изготовления или продажи продукции, приобретения и продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Отражение причитающихся к уплате за текущий период лизинговых платежей в сумме, определенной условиями договора, производится следующей записью [8]:

Дебет 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам».

Отражена сумма НДС, подлежащего уплате в составе лизингового платежа:

Дебет 19 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам».

Погашение задолженности перед лизингодателем отражается записью:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам»

Кредит 51 «Расчетные счета».

Принята к вычету сумма НДС, уплаченная в составе лизингового платежа:

Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Кредит 19 «Налог на добавленную стоимость».

Литература:

1. О финансовой аренде (лизинге): федер. закон № 164-ФЗ от 29.10.98 г. (в ред. от 31.12.2014) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.

2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ: приказ Минфина РФ № 34н от 29.07.98 г. (в ред. от 24.12.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: федер. закон № 146-ФЗ от 31.07.98 г. (в ред. от 08.03.15 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
4. Бутова, А.А. Учетно-фискальные аспекты лизинговых операций коммерческих структур / А.А. Бутова, Р.А. Тхагапсо // Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. – 2009. – № 4 (12). – С. 25-32.
5. Тхагапсо, Р.А. Бухгалтерский и налоговый учет недвижимых объектов основных средств / Р.А. Тхагапсо // Актуальные проблемы учета, экономического анализ и финансово-хозяйственного контроля деятельности коммерческих организаций: материалы III Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 50-летию экон. фак. ВГУ: в 2 ч. Ч. 1. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2010. – С. 138-141.
6. Куттер, М.И. Введение в бухгалтерский учет: учебник / М.И. Куттер. – Краснодар: Просвещение-ЮГ, 2013. – 512 с.
7. Качкова, О.Е. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие / О.Е. Качкова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 568 с.
8. Гетьман, В.Г. Финансовый учет: учебник / В.Г. Гетьман. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика: ИНФРА-М, 2011. – 816 с.

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ ДОХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ

Ордынская М.Е.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Нестерова И.Л.

Магистрант, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Статья посвящена особенностям отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности такого специфического вида доходов, как доходы будущих периодов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, доходы будущих периодов, целевое финансирование, безвозмездно полученные активы.

PROBLEMS OF THE RECOGNITION AND REPORTING OF DEFERRED REVENUES

Ordynskaya M.E.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Nesterova I.L.

Undergraduate, Adygei state university, Maikop

Abstract. Article is devoted to features of reflection in financial accounting and the financial reporting of such specific income type as deferred revenues.

Keywords: financial accounting, accounting records, deferred revenues, target financing, the assets gratuitously received.

Определенное влияние на формирование конечного финансового результата оказывает правильная организация учета доходов будущих периодов.

Под доходами будущих периодов понимаются средства, которые организация получила или начислила в отчетном периоде, но которые относятся к последующим отчетным периодам. Следовательно, несмотря на факт их получения, их относят на финансовые результаты деятельности организации, когда наступит тот период, к которому эти доходы фактически относятся.

Планом счетов для учета таких доходов предусмотрен счет 98 «Доходы будущих периодов», к которому предлагается открывать следующие субсчета: 1 «Доходы, полученные в счет будущих периодов», 2 «Безвозмездные поступления», 3 «Предстоящие поступления

задолженности по недостаткам, выявленным за прошлые годы», 4 «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостаткам ценностей».

Однако, следует иметь в виду, что с 1 января 2011 г. п. 81 Положения по ведению бухгалтерского учета, который устанавливал порядок признания доходов в составе доходов будущих периодов, утратил свою силу.

Для практического ведения учета финансовым ведомством разрабатываются и утверждаются положения (стандарты), нормативные правовые акты и методические указания, образующие систему законодательного регулирования бухгалтерского учета. Поэтому исключение тезисов о доходах будущих периодов из одного нормативного акта еще не означает абсолютного отказа от данной категории.

Существенно только то, чтобы правила учета доходов будущих периодов полностью отвечали нормам других документов. Отметим, что организация обязана отражать доходы будущих периодов в силу некоего бухгалтерского стандарта. Если же стандарт прямо не предусматривает отражение имущества в качестве дохода будущих периодов, то делать это организация не имеет права.

Таким образом, с 2011 г. применение счета 98 «Доходы будущих периодов» ограничено исключительно ситуациями, прямо прописанными в нормативных актах.

Поскольку Инструкция по применению Плана счетов положением по бухучету не является, субсчета указанные в ней к счету 98, не являются прямым указанием на учет перечисленных доходов в составе доходов будущих периодов.

Исходя из этого, в соответствии с положениями п. 9 ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» счет 98 «Доходы будущих периодов» используют в отношении бюджетных средств, которые направлены коммерческой организации на финансирование капитальных и текущих расходов.

Бюджетные средства, направленные на финансирование капитальных расходов, учитывают как доходы будущих периодов при вводе внеоборотных активов в эксплуатацию с дальнейшим отнесением в течение срока полезного использования этих объектов в сумме начисленной амортизации на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов. [3]

Бюджетные средства, направленные на финансирование текущих расходов, учитывают как доходы будущих периодов в момент принятия к бухучету МПЗ, начисления зарплаты и материализации иных аналогичных расходов с дальнейшим отнесением на доходы от-

четного периода при отпуске МПЗ в производство, начислении зарплаты и осуществлении иных аналогичных расходов. [3]

Так же, до сих пор работает норма, предусмотренная п. 29 Методических указаний по учету основных средств. В ней указано на необходимость отражения первоначальной стоимости объектов основных средств, полученных организацией безвозмездно, по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» в корреспонденции со счетом 98 «Доходы будущих периодов».

Отраженную на счете 98 «Доходы будущих периодов» сумму постепенно по мере начисления амортизации списывают в кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы». Такое списание производится ежемесячно в сумме, равной величине начисленной по активу амортизации. [1]

Рассмотрим ситуацию, касающуюся безвозмездного получения активов на конкретном примере. Допустим, что в октябре организация безвозмездно получила автобус. Его рыночная стоимость составила 1 700 тыс. р., СПИ — 37 месяцев (срок работы у предыдущего владельца не учитывается). Организацией были осуществлены затраты по ремонту автобуса и его регистрацию в сумме 183 тыс.р.

В бухгалтерском учете организации будут сделаны следующие записи:

— отражение поступления автобуса

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы»

Кредит 98 «Доходы будущих периодов» — 1 700 тыс. р.

— отражение расходов на ремонт и регистрацию автобуса

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» — 183 тыс. р.

— принятие автобуса к учету

Дебет 01 «Основные средства»

Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы» — 1 883 тыс.р.

— отражение отложенного налогового актива (ОНА)

Дебет 09 «Отложенные налоговые активы»

Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» — 340 тыс.р.

Когда автобус начнет амортизироваться (в нашем случае это ноябрь) будет списываться часть ОНА и доходов будущих периодов.

— начисление амортизации автобуса

Дебет 26 «Общехозяйственные расходы»

Кредит 02 «Амортизация основных средств» — 50 891 р.

— списание части доходов будущих периодов

Дебет 98 «Доходы будущих периодов»

Кредит 91 «Прочие доходы и расходы» — 45 945 р.

— списание части ОНА

Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Кредит 09 «Отложенные налоговые активы» — 9 189 р.

Рассмотренный нами порядок отражения доходов будущих периодов будет действительным до тех пор, пока не отменят Методические указания или не введут в действие новое ПБУ по учету основных фондов.

Что касается налогового учета доходов будущих периодов, то такого понятия в Налоговом кодексе нет. Есть положения, касающиеся

безвозмездного получения имущества, отражаемого в составе внереализационных доходов.

Подытоживая вышесказанное, заметим, что в настоящее время к доходам будущих периодов можно отнести только бюджетные средства целевого финансирования и стоимость безвозмездно полученных основных средств.

Порядок отражения доходов будущих периодов в бухгалтерской отчетности регламентирован ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и Приказом Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности». Данный показатель отражается отдельной строкой 1530 в разделе 5 «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса. [2]

Остаток по строке 1530 баланса может быть только у тех организаций, которые безвозмездно получили основные средства или являются государственную помощь. Следовательно, по данной строке могут быть отражены не использованные на конец отчетного периода остатки средств целевого бюджетного финансирования, предоставленного организации, а также несписанная часть первоначальной стоимости безвозмездно полученных основных средств.

Поскольку это происходит не так часто, то у большинства организаций показатель по строке 1530 обычно отсутствует.

Литература:

1. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств: приказ Минфина РФ от 13.10.03 г. № 91н: (в ред. от 24.12.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н: (в ред. от 08.11.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» (ПБУ 13/2000): приказ Минфина РФ от 16.10.2000 г. № 92н: (в ред. от 18.09.2006 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.

РЕЗЕРВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Путренко А.В.

Магистрант, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Ордынская М.Е.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Статья посвящена налоговым аспектам учета резерва по сомнительным долгам с точки зрения минимизации налога на прибыль.

Ключевые слова: налоговое планирование, резерв по сомнительным долгам, учетная политика.

DOUBTFUL DEBT ALLOWANCE AS ELEMENT OF TAX PLANNING

Putrenko A.V.

Undergraduate, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Ordynskaya M.E.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. The article is devoted to the tax aspects of accounting provision for doubtful debts in terms of minimization of income taxes.

Keywords: tax planning, doubtful debt allowance, accounting policy.

Вопрос налогообложения является актуальным для любой организации, особенно в условиях экономической нестабильности. С помощью налогового планирования можно сократить налоговые обязательства организации, достичь наибольшего финансового процветания. При этом, учетная политика является основным инструментом налоговой оптимизации. [4] .

Налоговое планирование можно определить как совокупность действий в рамках финансово-хозяйственного планирования, которые направлены на умножение финансовых ресурсов организации, посредством которых регулируется величина и структура налоговой базы, другие элементы налогообложения, обеспечивается своевременность расчетов с бюджетом по всем налогам согласно действующему законодательству [4].

Создавая резервы, предусмотренные законодательством в области налогообложения, организация может уменьшить свои текущие платежи по налогу на прибыль. [3] Посредством резервирования можно перенести часть платежей на более поздние сроки и тем самым сэкономить оборотные активы.

Налоговым кодексом предусмотрена возможность резервирования расходов организациями, определяющими прибыль посредством метода начисления. При этом, возможно формирование ряда резервов, основными из которых являются: по сомнительным долгам, на оплату отпусков и ежегодных вознаграждений за выслугу лет, на ремонт основных средств, по гарантийному ремонту и обслуживанию. [1]

Формирование резервов в налоговом учете является правом организации, а не ее

обязанностью. Порядок формирования резервов организация должна закрепить в своей учетной политике [4].

Рассмотрим вопросы формирования резерва по сомнительным долгам в соответствии со ст. 266 и 313 НК РФ.

Как отмечалось ранее, у организации есть выбор: создавать или нет резерв по сомнительным долгам для целей налогообложения.

Выгодным представляется формирование резерва по сомнительным долгам тем организациям, покупатели которых несвоевременно производят расчет. Таким образом, посредством создания такого резерва организация будет иметь возможность списать просроченную «дебиторку» в расходы, не дожидаясь истечения срока исковой давности, тем самым уменьшая размер налога на прибыль.

При этом, сомнительным долгом считается любая задолженность перед налогоплательщиком, которая возникла в связи с продажей товаров (работ, услуг), при условии, что данная задолженность не погашена в сроки, определенные договором, и не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией (п.1 ст. 266 НК РФ).

Отчисления в резерв по сомнительным долгам относятся на внереализационные расходы на последнее число отчетного (налогового) периода.

Величина резерва зависит от результатов инвентаризации дебиторской задолженности, проведенной в конце года.

Отметим, что сомнительные долги подразделяют на три группы:

1) задолженность, возникшая больше чем за 90 дней до даты инвентаризации;

2) задолженность, возникшая за 45—90 дней до даты инвентаризации;

3) задолженность, возникшая менее чем за 45 дней до даты инвентаризации.

В резерв включаются долги из первой группы в полной сумме и 50% задолженности второй группы.

Следует иметь в виду, что для резерва по сомнительным долгам в налоговом учете имеются определенные ограничения, а именно: создаваемый резерв по сомнительным долгам не должен превышать 10% выручки за отчетный (налоговый) период.

Использовать резерв можно исключительно на компенсирование убытков от безнадежных долгов.

При этом под безнадежными долгами понимаются следующие долги:

а) с истекшим сроком исковой давности;

б) по которым обязательство прекращено из-за невозможности его исполнения, на основе акта государственного органа или ликвидации организации;

в) невозможность их взыскания подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства.

Если резерв, не полностью использован в отчетном периоде на компенсирование убытков по безнадежным долгам, ее можно перенести на следующий период и тогда вновь создаваемый по итогам инвентаризации резерв корректируется на остаток резерва предыдущего периода. Если вновь создаваемый по итогам инвентаризации резерв окажется меньше остатка резерва предыдущего периода, то разница включается во внереализационные доходы налогоплательщика в текущем периоде. Если вновь создаваемый по итогам инвентаризации резерв окажется больше остатка резерва предыдущего периода, то разницу включают во внереализационные расходы в текущем периоде.

Итак, резерв по сомнительным долгам предполагает следующую последовательность этапов:

1) инвентаризация дебиторской задолженности на конец отчетного периода, принятие решения о создании резерва;

2) установление долгов, по которым можно создать резерв;

3) расчет величины отчислений в резерв;

4) использование резерва.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон № 117-ФЗ от 05.08.00 г. (в ред. от 01.05.16 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
2. Ордынская, М.Е. Методология учета оценочных резервов и оценочных обязательств / М.Е. Ордынская, Т.А. Силина, С.В. Карпенко // Научные труды SWorld. – Иваново: Научный мир, 2016. – Вып. 1 (42), т 8. – С. 63-72.
3. Ордынская, М.Е. Сравнительный анализ налогового и бухгалтерского учета резервов организаций в РФ / М.Е. Ордынская, Т.А. Силина, С.В. Карпенко // Научный взгляд в будущее. – Одесса: КУПРИЕНКО С.В., 2016. – Вып. 1 (1), т 5. – С. 168-174.
4. Ордынская, М.Е. Учетная политика как важнейший этап текущего налогового планирования / М.Е. Ордынская, С.В. Карпенко, Т.А. Силина // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: материалы II Всерос. науч. конф. – Ставрополь, 2010. – С. 115-118.

НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ОЦЕНОЧНЫХ РЕЗЕРВОВ

Путренко А.В.

Магистрантка, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Ордынская М.Е.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Статья посвящена налоговым аспектам учета резервов с точки зрения оптимизации налоговых платежей организации.

Ключевые слова: налоговое планирование, резерв по сомнительным долгам, резерв на оплату отпусков и ежегодных вознаграждений за выслугу лет, резерв на ремонт основных средств, резерв по гарантийному ремонту и обслуживанию.

TAX ASPECTS OF THE ACCOUNTING OF ESTIMATED RESERVES

Putrenko A.V.

Undergraduate, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Ordynskaya M.E.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. The article is devoted to tax aspects of accounting of allowances from the point of view of optimization of tax payments of the organization.

Keywords: tax planning, doubtful debt allowance, allowance for payment of issues and annual remunerations for long service, an allowance for repair of a property, plant and equipment, an allowance on warranty repair and servicing.

В современном налоговом учете организации могут формировать разнообразные резервы, установленные Налоговым кодексом РФ.

Целью создания резервов, предусмотренных законодательством в области налогообложения, является уменьшение текущей прибыли для покрытия расходов, предстоящих в будущих периодах. Создавая резервы и равномерно распределяя расходы, организация обеспечивает более равномерное налогообложение прибыли и оптимизирует свои налоговые платежи. [3]

Отметим тот факт, что формирование резервов в налоговом учете является правом организации, а не ее обязанностью. Порядок формирования резервов организация должна закрепить в своей учетной политике [4].

Налоговый кодекс предусматривает потенциал резервирования расходов организациями посредством метода начисления. При этом, в налоговом учете могут быть созданы следующие резервы: резервы по сомнительным долгам (ст. 266 НК РФ); резервы по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию (ст. 267 НК РФ); резервы по обеспечению социальной защиты инвалидов (ст. 267.1 НК РФ); резервы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки — НИОКР (ст. 267.2 НК РФ); резервы предстоящих расходов некоммерческих организаций (ст. 267.3 НК РФ); резервы предстоящих расходов, связанных с завершением деятельности по добыче углеводородного сырья на новом морском месторождении углеводородного сырья (ст. 267.4 НК РФ); резервы предстоящих расходов на оплату отпусков и ежегодного вознаграждения за выслугу лет (ст. 324.1 НК РФ). [1]

Разберем наиболее часто формируемые резервы из вышеперечисленных.

Рассмотрим порядок формирования *резерва по сомнительным долгам*, определенный требованиями ст. 266 и 313 НК РФ.

Создание такого резерва способствует списанию просроченной дебиторской задолженности в расходы, не дожидаясь истечения срока исковой давности, а это снизит величину налога на прибыль.

Заметим, что сомнительным долгом в соответствии с п.1 ст. 266 НК РФ признают любую задолженность перед налогоплательщиком, возникшую при продаже товаров (работ, услуг), если она не погашена в сроки, установленные договором и не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией.

В налоговом учете суммы долга, включаемые в резерв, определены Налоговым кодексом РФ в виде следующего порядка:

- в сумму резерва включается вся сумма долга, если после возникновения задолженности прошло более 90 дней;

- в сумму резерва включается 50% долга, если после возникновения задолженности прошло от 45 до 90 дней;

- если с момента возникновения долга прошло до 45 дней, то такой долг в резерв по налоговому учету не включается.

При этом общая сумма резерва в налоговом учете не может превышать 10% от выручки отчетного или налогового периода. [3]

Итак, создание и использование резерва по сомнительным долгам предполагает следующие этапы: 1) инвентаризация дебиторской задолженности на конец отчетного периода, принятие решения о создании резерва; 2) установление долгов, по которым можно создать резерв; 3) расчет величины

отчислений в резерв; 4) использование резерва.

Рассмотрим вопросы создания *резерва на оплату отпусков и на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет* в соответствии с нормами ст. 324.1 НК РФ. Во многих организациях большинство работников отдыхают в летний период, и собственно тогда организация расходует денежные средства на выплату отпускных. А указанный резерв позволяет списывать такие расходы в течение года равномерно, в результате чего снизятся платежи по налогу на прибыль за первый квартал и полугодие, поскольку зарезервированные средства относятся на расходы по оплате труда не дожидаясь поры отпусков. Таким образом, цель создания этих резервов заключается в равномерном признании для целей налогообложения будущих расходов соответственного типа. В налоговой учетной политике в обязательном порядке отражают принятый способ резервирования, максимальную величину отчислений и ежемесячный процент отчислений в этот резерв.

Для этого составляется специальный расчет (смета), где определяется размер ежемесячных отчислений в вышеуказанный резерв по формуле:

$$EO = \text{ПРО} : \text{ПРР},$$

где ЕО — процент ежемесячных отчислений;

ПРО — предполагаемые расходы на оплату отпусков с учетом страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний с этих расходов;

ПРР — предполагаемый размер расходов на оплату труда.

Следует иметь в виду, что НК РФ жестких правил составления указанных смет не содержит, следовательно, организация сможет увеличить величину резерва, посредством завышения числителя в указанной выше формуле (т.е. предполагаемой суммы отпускных) или уменьшения знаменателя (т.е. запланированных расходов на зарплату), тем самым влияя на величину налогооблагаемой прибыли [3].

В конце налогового периода налогоплательщиком должна быть проведена инвентаризация рассматриваемого резерва.

Суммы резерва, которые недоиспользованы на последний день текущего налогового периода, включают в обязательном порядке в налоговую базу текущего периода.

Если фактически начисленного резерва недостаточно, то налогоплательщик должен по состоянию на 31 декабря года, в котором резерв был начислен, отнести на расходы фактические затраты на оплату отпусков, а также, страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, по которым ранее резерв не создавался.

Рассматриваемый резерв уточняют, отталкиваясь от количества дней неиспользованного отпуска, средней дневной суммы расходов на оплату труда работников и обязательных отчислений во внебюджетные фонды.

Если в результате инвентаризации величина рассчитанного резерва в части неис-

пользованного отпуска, определенная с учетом средней дневной суммы расходов на оплату труда и количества дней неиспользованного отпуска на конец года, окажется больше фактического остатка неиспользованного резерва на конец года, то сумму превышения включают в расходы на оплату труда. Если по итогам инвентаризации величина рассчитанного резерва в части неиспользованного отпуска, окажется меньше фактического остатка неиспользованного резерва на конец года, то отрицательная разница относится к внереализационным доходам.

Если в следующем налоговом периоде налогоплательщик сочтет нецелесообразным резервирование расходов на оплату отпусков, то остаток резерва, выявленный инвентаризацией по состоянию на 31 декабря года, в котором он был начислен, подлежит включению во внереализационные доходы текущего периода.

Аналогично рассмотренному выше порядку, налогоплательщиком формируется резерв предстоящих расходов на выплату ежегодных вознаграждений за выслугу лет и по итогам работы за год.

Рассмотрим вопросы создания *резерва на ремонт основных средств*, опираясь на ст.324 НК РФ. Формально отчисления в резерв зависят от двух показателей: совокупной стоимости основных средств и нормативов отчислений, утверждаемых налогоплательщиком в учетной политике.

Первый из указанных выше показателей находится путем суммирования первоначальной стоимости всех амортизируемых основных фондов, введенных в эксплуатацию на начало того налогового периода, в котором образуется резерв.

При установлении нормативов отчислений в резерв большое значение играет предельная сумма отчислений. Она зависит от периодичности проведения ремонта основных фондов, частоты замены элементов основных средств и стоимости ремонта по смете.

Оптимально сразу рассчитать предельный размер резерва, и уже под него подогнать смету предстоящих расходов на ремонты.

Следует иметь в виду, что предельная величина резерва не может быть больше средней величины фактических расходов на ремонт, сложившейся за три последних года. Если налогоплательщик накапливает средства на особо сложные и дорогие виды капремонта основных фондов больше одного налогового периода, то максимальный размер отчислений в резерв возможно увеличить на отчисления, связанные с финансированием указанного ремонта, приходящегося на должный налоговый период в соответствии с графиком проведения указанных видов ремонта с условием, что в предыдущих периодах такие ремонты не проводились.

Отчисления в резерв относят на расходы равными долями на последнее число соответствующего отчетного (налогового) периода.

При принятии решения об образовании резерва предстоящих расходов на ремонт основных средств, фактические затраты на ремонт списываются за счет указанного резерва.

Если фактические затраты на ремонт в отчетном (налоговом) периоде превысят величину созданного резерва, то остаток затрат в целях налогообложения относят к прочим расходам на дату окончания налогового периода.

Если в конце налогового периода остаток резерва окажется больше фактических затрат, реализованных в текущем налоговом периоде на ремонт основных фондов, то разница будет включена в доходы налогоплательщика.

Когда налогоплательщик накапливает средства на указанный ремонт в течение периода, превышающего один год, то в конце текущего периода остаток этих средств включению в налогооблагаемые доходы не подлежит.

Итак, резерв на ремонт основных средств предполагает следующую последовательность этапов: 1) принятие решения о создании резерва; 2) расчет предельной суммы резерва; 3) расчет величины отчислений в резерв; 4) использование резерва.

Рассмотрим вопросы формирования *резерва по гарантийному ремонту и обслуживанию* теми организациями, которые взяли на себя обязательство в течение установленного времени ликвидировать любые возникшие неисправности в проданных товарах, недоделки в работах. Такая организация сможет уменьшать текущую налогооблагаемую прибыль на гарантийные расходы, которые будут осуществлены позднее или которых вообще не будут иметь место.

Расходами признают отчисления в резерв на дату продажи товаров или работ. При этом для данного резерва в налоговом учете действуют некоторые ограничения, а именно: величина сформированного резерва не может быть больше предельного размера. Предельный размер представляет собой долю фактических расходов по гарантийному ремонту и обслуживанию в объеме выручки от продажи товаров (работ) за предшествующие три года, умноженную на выручку от продажи этих товаров (работ) за

отчетный (налоговый) период. Если налогоплательщик продает товары (работы) с условием гарантийного ремонта и обслуживания менее трех лет, то для определения предельного размера учитывается выручка от продажи этих товаров (работ) за фактический период продажи.

Если ранее налогоплательщик не продавал товары (работы) с условием гарантийного ремонта и обслуживания, то он создает резерв в размере, не превышающем ожидаемые расходы на такие затраты. Под ожидаемыми расходами, при этом, подразумеваются расходы, которые предусмотрены в плане на выполнение гарантийных обязательств, с учетом срока гарантии.

В конце налогового периода созданный резерв корректируют, отталкиваясь от доли фактических расходов по гарантийному ремонту и обслуживанию в общем объеме выручки от продажи таких товаров (работ) за текущий период.

Сумму, не полностью использованную в налоговом периоде на ремонт по товарам (работам), проданным с гарантией, можно перенести на следующий налоговый период. Сумму вновь создаваемого резерва корректируют на остаток резерва за предыдущий период. Если вновь создаваемый резерв окажется меньше остатка резерва, созданного в предыдущем периоде, то разницу включают во внереализационные доходы текущего налогового периода.

Если налогоплательщик решил формировать резерв по гарантийному ремонту и обслуживанию товаров (работ), то расходы на гарантийный ремонт он списывает только за счет резерва. Если созданный резерв окажется меньше, чем расходы на ремонт, произведенные налогоплательщиком, то разницу между ними включают в прочие расходы.

Если налогоплательщик решит больше не продавать товары (работы) с гарантией ремонта и обслуживания, то ранее созданный и неиспользованный резерв относят в доходы налогоплательщика.

Итак, резерв по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию предполагает следующую последовательность этапов: 1) принятие решения о создании резерва; 2) установление предельного расхода расходов; 3) создание резерва; 4) использование резерва.

Грамотно выбранная учетная политика (в части формирования резервов) позволит оптимизировать налоги и сборы, уплачиваемые организацией, снизить налоговую нагрузку на нее. Учитывая изменчивость нормативно-правовой базы в области налогообложения, в целях исключения ошибок финансовым работникам необходимо следить за изменениями в налоговом законодательстве, своевременно реагировать на них, учитывать при разработке налоговой политики на очередной финансовый год и строго соблюдать порядок учета, предусмотренный законодательными актами в области налогового учета [2].

В качестве выводов следует отметить следующее:

- 1) у налогоплательщика есть возможности для налогового планирования расходов посредством резервирования средств на покрытие предстоящих расходов или убытков;
- 2) начисленные суммы резервов, не предусмотренные налоговым законодательством, для целей налогообложения прибыли не признаются;
- 3) для создания резервов в налоговом учете имеются некоторые ограничения. Резервы предстоящих расходов и платежей могут создавать только те организации, которые используют метод начисления;

4) формирование резервов в налоговом учете является правом организации, а не ее обязанностью;

5) решение о создании резервов, порядок формирования всех видов резервов организация закрепляет в учетной политике.

6) создавая вышеуказанные резервы, организация может временно сберечь свои оборотные средства, уменьшить платежи по налогу на прибыль или отсрочить их уплату, т. е. с помощью резервов можно оптимизировать налоговую нагрузку организации [4].

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. (в ред. от 01.05.16 г.) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
2. Ордынская, М.Е. Методология учета оценочных резервов и оценочных обязательств / М.Е. Ордынская, Т.А. Силина, С.В. Карпенко // Научные труды SWorld. – Иваново: Научный мир, 2016. – Вып. 1 (42), т. 8. – С. 63-72.
3. Ордынская, М.Е. Сравнительный анализ налогового и бухгалтерского учета резервов организаций в РФ / М.Е. Ордынская, Т.А. Силина, С.В. Карпенко // Научный взгляд в будущее. – Одесса: КУПРИЕНКО С.В., 2016. – Вып. 1 (1), т. 5. – С. 168-174.
4. Ордынская, М.Е. Учетная политика как важнейший этап текущего налогового планирования / М.Е. Ордынская, С.В. Карпенко, Т.А. Силина // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: материалы II Всерос. науч. конф. – Ставрополь, 2010. – С. 115-118.

РИСКИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ КОМПЛЕКСНОГО ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

Рабыко И.Н.

канд. экон. наук, доцент

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Беларусь*

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию проблем создания эффективного механизма управления рисками банковской системы, основанного на оценке рисков, совокупности мероприятий по управлению рисками, формированию соответствующей организационной структуре и мониторинге рисков.

Ключевые слова: управление, риски, банковская система

RISKS OF THE BANKING SYSTEM AND PROBLEMS OF THE INTEGRATED MANAGEMENT OF THE PROCESS

Rabyko I.N.

cand. ehkon. Sciences, Associate Professor

Belarusian State Economic University, Minsk, Belarus

Annotation. This article is devoted to research of problems of establishing an effective risk management mechanism of the banking system, based on risk assessment, the aggregate of risk management, the formation of an appropriate organizational structure and risk monitoring.

Keywords: governance, risk, banking system.

В современных научных исследованиях интерес к созданию процессов управления рисками банковской системы остается актуальным. Методологическими сложностями объективизации оценок таких систем как банковская, является многообразие подходов к исследованию элементов процесса и диалектичностью взаимосвязей, с другими процессами, созданными банковской системой ранее.

На практике, в повседневных управленческих реалиях, это субъективно ведет к определенной хаотичности выстраиваемых процессов управления рисками в банковской системе. Это обусловлено еще и тем фактором, что внимание менеджеров высшего звена управления порой сосредотачивается на направлении, которое подотчетно им, без

учета общих целевых ориентиров банка. Не всегда создаются очевидные предпосылки для того, чтобы в процессе анализа выделить концептуальные факторы, способствующие эффективному процессу управления создаваемых систем управления рисками в банковской практике.

Еще в 1974 году была создана Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров (Federation of European Risk Management Associations-FERMA), основная цель которой, заключается в расширении и улучшении культуры риск-менеджмента в странах Европы среди ученых и практиков. Основные принципы в области менеджмента риска установлены в стандарте ИСО 31000 ISO, который разработан международной организацией (International Organization for

Standardization—Международная Организация по Стандартизации).(1) Она является всемирной федерацией национальных органов по стандартизации (органов-членов ISO) и по ее стандартам выстраиваются все системы рисков управления в организациях. Эта и ведущие международные организации в этой области разработали ряд стандартов по управлению рисками, которые могут использоваться в различных отраслях экономики и прежде всего в банковской системе.

Наиболее авторитетные исследования в области рисков, которые в середине прошлого века провели Нобелевские лауреаты Г. Марковиц, У. Шарп потерпели критику последователей исследования теории рисков и ее замену нелинейной парадигмой, составляющими которой являются эволюционная экономика, теория хаоса, фрактальная статистика, нелинейная динамика и другие направления (2,3,4,5) .

Вышеприведенное аналитическое исследование показывает, что «неопределенность», введенная в исследования теории рисков Ф.Найтом, благодаря последователям была уменьшена, но не решила всех проблем с ее наличием. Количественные критерии рисков, как и часть качественных, сегодня банковской системой просчитываются блестяще. Но практика деятельности банковских систем свидетельствует о недостаточности этого для эффективного управления ими.

Важным элементом механизма управления рисками в банковской системе является полноценное выстраивание процессов управления рисками, которые по нашему мнению, должны включать: оценку рисков; мероприятия по управлению рисками; соответствующую организационную структуру и мониторинг рисков.

1. Оценка рисков включает следующие элементы: идентификацию, описание, измерение.

Идентификация рисков. Этот элемент представляет собой процесс выявления подверженности банка неизвестности, что предполагает наличие полной информации о банке, рынках на которых он работает, законодательстве, в поле которого осуществляется его деятельность, социальная и политическая среда. На этом этапе проводится классификация бизнес-процессов преследующих стратегические цели, операционные, финансовые, управление знаниями, информацией, регулятивные.

Описание. Этот элемент включает подробное описание выявленных рисков в определенном банке формате, что позволяет провести их дальнейший анализ. Измерение. Этот элемент может включать количественную, качественную или смешанную оценку в части вероятности наступления рискового события и его возможных последствий. Методы оценки могут использоваться разные. Это зависит от величины банка, его целей и стратегии. Существует достаточно большое количество методов и технологий анализа рисков. Описание рисков служит основой для формирования « карты рисков» банка, которая дает взвешенную оценку рискам и расставляет приоритетность в отношении опасности каждого вида риска и мероприятий, направленных на снижение степени рисков, попадающих в самые « опасные» зоны. Формирование «карты рисков» позволяет выявить зоны бизнеса, подверженные тем или иным рискам, а также описать действующие методы контроля над рисками и определить необходимость внесения изменения по уменьшению,

усилению контроля или пересмотру действующих механизмов.

2. Мероприятия по управлению рисками, представляют собой процесс выбора и применения методов изменения степени риска. Мероприятия включают в себя контроль риска, мероприятия по предупреждению риска, передачу риска и др. Любая система мероприятий должна быть направлена на обеспечение: надежности и эффективности работы банка; эффективности системы внутреннего контроля; соответствие законодательству.

В ходе мероприятий по управлению рисками необходимо детализировать информацию о рисках на разных уровнях управления банком, перед тем как представить ее внутренним и внешним пользователям информации. Собственников организации интересует информация о наиболее существенных рисках, возможность влияния этих рисков на стоимость акций. Они должны знать, как соблюдаются установленные ими уровни соблюдения установленных нормативов и лимитов данного банка. Им должна быть представлена программа антикризисного управления банком в случае кризиса.

Структурные единицы банка должны иметь информацию о рисках, попавших в их сферу деятельности и четко знать взаимосвязи с рисками других структурных единиц, вызванных данными видами рисков. Должны иметь установленные индикаторы рисков в рамках бизнес-процессов банка и осуществлять постоянный мониторинг этих индикаторов. Иметь систему изменения установленных процессов управления рисками на их уровне с целью ее совершенствования. Систематически отчитываться перед руководством в рамках возложенных

полномочий по системе управления рисками.

Сотрудники банка должны понимать значение систем управления рисками, выполнять возложенные на них обязанности в части систем управления рисками. Иметь возможность высказывать своему непосредственному руководителю и высшим менеджерам рекомендации по совершенствованию действующих систем рисков банка в части своих полномочий.

Внешняя отчетность по рискам банка, должна формироваться в соответствии с требованиями по ее предоставлению. В зависимости от группы пользователей и целей деятельности банка формируется и предоставляется отчетность по рискам. В настоящее время со стороны внешних пользователей уделяется большое внимание не только политике банка. Но и вопросам взаимодействия с обществом, местными органами управления, вопросам увеличения рабочих мест и занятости населения, охране окружающей среды и др. Большое значение уделяется в отчетности системе корпоративного управления. Которая должна быть построена на методологии управления рисками, которая позволяет обеспечить выполнение советом директоров (наблюдательным советом) банка, непосредственных обязанностей по вопросам стратегического управления увеличения стоимости банка. Обеспечить надлежащее оперативное управление банком.

3. Организационная структура и риск-менеджмент банка—элемент управления системой рисков банка. Это значит, что система управления рисками должна быть интегрирована в процессы деятельности банка таким образом, чтобы было выстроено управление системой рисками

сверху вниз и снизу вверх. Набор методов и технологий управления рисками, необходимых для использования на различных этапах бизнес процессов. Это возможно достигнуть в рамках понимания проблем и поддержкой программ управления рисками со стороны руководства банка, распределения зон ответственности в рамках банка, обучение персонала и понимание уровня осознания важности вопроса управления рисками среди сотрудников.

4. Мониторинг рисков - последний этап системы управления рисками при ее создании и постоянно действующий,

обеспечивающий ее работу и совершенствование в рамках любого банка. Он обеспечивает эффективность управления рисками и зависит от способов (методов) контроля и своевременного уведомления обо всех изменениях в политике управления рисками банка. Значимая роль в этом принадлежит внутреннему аудиту банка.

В заключении следует подытожить, что процесс управления рисками в банковской системе будет неэффективным, если создав, его мы не будем постоянно его развивать, внедрять и улучшать.

Литература:

1. Официальный сайт МУА Астана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.amu.kz/fotos-news/vstrecha_rectora_so_stud_31_oct/ISO
2. Markowitz, H.M. Portfolio Selection / H.M. Markowitz // Journal of Finance. – 1952. N 7. – 161 p.
3. Sharpe, W.F. Capital Asset Price: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk / W.F. Sharpe // Journal of Finance. – 1964. – Vol. 29, N 3. – P. 425-442.
4. Занг, В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.Б. Занг. – М.: Мир, 1999. – 335 с.
5. Перепелица, В.А. Математические модели и методы оценки рисков экономических, социальных и аграрных процессов. / В.А. Перепелица, Е.В. Попова. – Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2002. – 208 с.
6. Перепелица, В.А. Анализ основных исторических и современных определений понятия «риск» / В.А. Перепелица, Е.В. Попова, Д.Н. Савинская // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 8 (72). – С. 44-51.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Стрелкова Т. С.

Магистрант 2 курса Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Таусова И.Ф.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Внутренний и внешний контроль имеет основные отличия. Отличия между внутренним и внешним контролем состоят из главных задач с учетом времени выполнения работы. Основная задача внутреннего контроля — подготовка сведений о финансово-экономическом состоянии предприятия для руководства, применяется непрерывно, а основным направлением внешнего контроля является подготовка соответствующего заключения для внешних заинтересованных пользователей. Невзирая на явные отличия, внутренний и внешний контроль восполняют друг друга.

Ключевые слова: контроль, контролер, отличия, задачи, способы, характеристика, точность, достоверность, отчетность, операции, события, воздействие, финансовая, экономическая, обоснованность, управленческий.

COMPARATIVE ANALYSIS OF INTERNAL AND EXTERNAL CONTROL OF THE ENTERPRISE

Strelkova T. S.

The undergraduate 2 courses Adyghe state University, Maykop

Supervisor: I. F. Tausova

candidate of economic Sciences, associate Professor, Adyghe state University, Maykop

Abstract. Internal and external control is the main differences. Differences between internal and external controls consist of the main tasks taking into account the time of execution of work. The main task of internal control - preparation of information on financial and economic condition of the enterprise for management, applied continuously, and the main direction of the external control is to prepare appropriate findings for external users. Despite obvious differences, internal and external control make up for each other.

Key words: control, controller, differences, objectives, methods, characteristics, precision, accuracy, reporting, transactions, events, impact, financial, economic, feasibility, management

Выделяют два основных вида контроля:
— внутренний и внешний.

В начале перед тем, как приступить к прослеживанию сравнительных характеристик внутреннего и внешнего контроля, следует пояснить, само понятие «контроль»... Контроль — прослеживание, проверка, регулярное наблюдение в целях проверки или надзора. Результат данных контроля осуществляет принятие оптимизирующих управленческих решений.

Внутренний контроль по содержанию и технологии реализации имеет много схожего с внешним контролем и в существенной мере является информационной основой для внешнего. При должном ведении внутреннего контроля в организации существенно снижается объем и содержание внешнего контроля, проводимого в предусмотренных законодательством РФ случаях.

Следует подчеркнуть, что внутренний и внешний контроль имеет основные отличия. Отметим, что, прежде всего отличия в

уровнях независимости. Внутренний контроль формируется в самой организации, руководит таким видом контроля руководитель, выполняются конкретные задания руководства.

Жизнедеятельность внутреннего контроля реализуется обычно только в структурных отделах предприятия, трудовая деятельность которых подлежит проверке. А внешний контроль, он полностью материально и организационно независим от контроля предприятия и применяет свою деятельность на договорной основе.

Отличия между внутренним и внешним контролем состоят из главных задач с учетом времени выполнения работы. Например, основная задача внутреннего контроля — подготовка сведений о финансово-экономическом состоянии предприятия для руководства, он применяется непрерывно, а основным направлением внешнего контроля является подготовка соответствующего заключения для внешних заинтересованных пользователей акционеров, налоговой службы, партнеров по бизнесу, банков, инвесторов, органов власти.

Невзирая на явные отличия, внутренний и внешний контроль восполняют друг друга. Некоторые задачи внутреннего контроля могут быть реализованы специально приглашенными независимыми контролерами; при рассмотрении многих задач внутренние и внешние контролеры могут воспользоваться одинаковыми способами решения — отличия будут лишь в степени точности и развернутости использовании этих методов.

Наличие службы внутреннего контроля расширяет уверенность со стороны внешних контролеров к отчетности клиента.

Стоит отметить, периодичность внешнего контроля, как правило это - раз в год.

При принятии решения о необходимости проведения внутреннего контроля не должно определяться наличием у предприятия внешнего контролера, поскольку внешний и внутренний контроли реализовывают различные задачи и функции.

Во-первых, внешний контроль традиционно применяется для подтверждения подлинности финансовой отчетности предприятия и сосредотачивается на операциях и событиях, которые могут явиться признаком материального воздействия на отчетность. Внутренний контроль устремлен, преимущественно, на оценивание существующих систем контроля и регулированием рисками предприятия и сосредоточены на операциях и событиях, стоящих на пути к результативному достижению поставленных целей.

Во-вторых, внешний контроль, в рамках предоставления контролерских услуг, не делает оценку продуктивности деятельности предприятия, что чаще всего является одной из задач контроля внутреннего.

В-третьих, внешний контроль является, в первую очередь, интересам внешних заинтересованных сторон - потенциальных инвесторов, кредиторов и так далее, в то время как внутренний контроль работает, прежде всего, интересам руководителя и исполнительного руководства предприятия.

Отметим, что результативный внутренний контроль может уменьшить расходы предприятия на внешний контроль (при условии, если у внешнего контролера будет возможность использовать результаты работы внутреннего контроля, это позволит сократить объем контролерских мероприятий, выполняемых внешним контролером), но не отменит необходимость внешнего контроля.

В таблице представлено сравнение внутреннего и внешнего контроля.

Сравнение внутреннего и внешнего контроля

	Внешний контроль	Внутренний контроль
Цель	Выразить позицию о достоверности, правдивости финансовой отчетности	Повышение результативности деятельности предприятия
Главные пользователи	Инвесторы, кредиторы, гос. органы	Руководитель, менеджмент
Предмет контроля	Финансово-бухгалтерская отчетность предприятия	Системы внутр. контроля, управления рисками, корпоративного управления
Интеграция объектов изучения	Хозяйственная деятельность предприятия расценивается как единое целое	Основное внимание устремляется центрам ответственности, т. е. структурным подразделениям, возглавляемым руководителями
Сущность изучения	Сосредоточено на операциях и событиях, способных оказать существенное воздействие на финансовую отчетность компании; не рассматривает вопросы экономической обоснованности управленческих решений	Сосредоточено на событиях, препятствующих результативному достижению предприятием поставленных целей; дает оценку экономической обоснованности управленческих решений
Периодичность	По окончании отчетного периода	Непрерывно на основе плана контроля
Используемые приборы - измерители	Так как цель внешнего контроля - подтверждение достоверности бух. учета, который ведется в российской валюте - рублях, в рублевой оценке должна быть составлена бухгалтерская (финансовая) отчетность	При организации и осуществлении внутр. контроля используются денежные и не денежные измерители (штуки, метры, тонны, литры и т.д.). Для измерения рабочего времени применяются часы, машино-часы и т.д.
Степень доступности информации	Контролерское заключение - открытым документом. Конфиденциальной информацией является аналитическая часть заключения и письменная информация контролера руководству проверяемого предприятия по результатам проведения контроля.	Все документы внутреннего контроля содержат строго конфиденциальный характер.

Литература:

1. Глушков, И.Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии. – М.: КноРус, 2010. – 1056 с.
2. Миронова, О.А. Аудит: учеб. пособие / О.А. Миронова. – М.: Омега-Л, 2010. – 176 с.
3. Мельник, М.В. Ревизия и контроль: учеб. пособие для вузов / М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2003. – 81 с.
4. Силина, Т.А. Реформирование внутрихозяйственного контроля на базе управленческого учета и внутреннего аудита: на примере птицеперерабатывающих организаций: дис. ... канд. экон. наук / Т.А. Силина. – Краснодар: Изд-во КубГАУ, 2008. – 221 с.

РЫНОК МИКРОЗАЙМОВ В ГОРОДЕ МАЙКОПЕ

Тхакушинова С.А.

Студентка 3 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Понокова Д.И.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация: В данной статье раскрыта теоретическая основа микрофинансовых организаций. Описаны преимущества и недостатки МФО. Проанализирован рынок микрозаймов в г. Майкопе, выявлены наиболее выгодные из них.

Ключевые слова: Микрофинансовые организации (МФО), микрозаймы, Майкоп, заемщики, «финансовая грамотность», «кредитная история», физические лица, микропредприятия.

MARKET IN THE CITY MICROLOAN MAIKOP

Tkhakushinova S.A.

3rd year student, Adyghe State University, Maikop

Supervisor: Ponokova D.I.

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract: At present, the increasing popularity among the population use microfinance institutions. In this article we will try to understand why the micro loans are in demand among the population, despite the high interest rates. Also understand, which of microfinance institutions, providing services in the territory of Maikop most profitable.

Keywords: Microfinance institutions (MFIs), micro-loans, Maikop, borrowers, «financial literacy», «credit history», individuals, microenterprises

В текущих условиях глобальной турбулентности майкопчане все чаще обращаются за заемными средствами. Данная ситуация наблюдается также на территории всей страны. Сегодня в России организации, предоставляющих денежные средства населению, немало — это не только банки, но и микрофинансовые организации, кредитные союзы, кредитные кооперативы и ломбарды. Однако наибольшей популярностью у населения пользуются МФО, предоставляющие небольшие микрозаймы населению до зарплаты.

Рынок микрозаймов в России появился сравнительно недавно — в 2010 г. Микрофинансовой организацией, согласно Федеральному закону №151-ФЗ от 02.07. 2010 г. является юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения, некоммерческого

партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовой организации [1]. Целью данной организации, прежде всего, является микрокредитование малообеспеченных слоев населения и микропредприятий, не имеющих кредитной истории и связей с банками.

Всего в России зарегистрировано около 4 тысяч микрофинансовых организаций [2]. Большинство из них представляют собой маленькие конторы, действующие в пределах родного города с небольшим портфелем займов (5-10 млн. рублей). Ежегодные темпы роста предоставления микрофинансовых займов — 15-20% [3]. Микрофинансирование востребовано у населения с доходом 15-20 тыс. р., в возрасте 28-50 лет.

Подробнее разберем недостатки микрозаймов. Во-первых, они выдаются на небольшой срок. Как правило, от нескольких дней, до нескольких недель. Во-вторых, суммы займов небольшие, обычно не превышают 30000 р., для «новичков» суммы гораздо меньше.

Третьим и самым существенным недостатком микрозаймов можно считать высокую процентную ставку, которая может составлять от 1 до 4,5% ежедневно если пересчитать эту сумму на годовые проценты, то получится от 200 до 800% годовых. Но обычно МФО выдают денежные средства на небольшой срок, и сумма в итоге получается не такой большой. Высокие проценты отчасти можно объяснить высоким невозвратом денежных средств.

Однако вопреки таким невыгодным условиям ежегодные темпы роста предоставления микрофинансовых займов составляют 15-20%.

Отчасти это объясняется недостаточным уровнем финансовой грамотности заемщиков МФО. Отсутствие базовых финансовых знаний и умений у граждан — потребителей микрофинансовых услуг считается причиной невысокой финансовой дисциплины заемщиков. Низкая платежная дисциплина любого заемщика приводит к общему высокому уровню невозвратов и росту рисков рынка МФО. Именно увеличение ресурсов и заставляет МФО повышать процентные ставки на микрозаймы [4].

Центральный банк, институты гражданского общества, участники рынка пробуют повысить финансовую грамотность граждан, формируя, таким образом, корректный образ отрасли в СМИ и работая с потребителями услуг: открываются горячие линии, на которые можно обратиться с вопросами или жалобой на действия микрофинансовых организаций.

Первой причиной востребованности МФО является то, что в данную организацию обращаются, в основном, заемщики, которые по каким-то причинам не смогли получить кредит в банке. Главная среди этих причин — испорченная кредитная история, которую благодаря МФО можно также и исправить. Согласно ФЗ «О кредитных историях», данные организации обязаны подавать информацию о своих клиентах в бюро кредитных историй. Возвращая вовремя микрозайм, заемщикам предоставляется возможность зарекомендовать себя в качестве ответственного и надежного плательщика. Таким образом, если вовремя выплатить микрозайм, можно получить положительную кредитную историю. Во многих МФО есть даже специальные программы для улучшения кредитной истории.

Еще одним положительным моментом является упрощенная система оформления займа. Для получения микрозайма понадобится минимум документов. Так почти во всех МФО, предоставляющих свои услуги в Майкопе нужен только паспорт, исключение составляет займ «Пенсионный», который предлагают такие МФО как «Русские деньги» и «Центрофинанс». При оформлении данного займа необходимо еще пенсионное удостоверение. В МФО MoneyMap предоставление паспорта вовсе не требуется.

Существенным преимуществом также является скорость оформления и получения микрозайма. Зачастую микрозайм можно оформить онлайн, не выходя из дома и получить деньги на карту или на дом. Так, например в Mili рассмотрение заявки не превышает 5 минут. Оформить займ можно на сайте mili.ru, однако при первичном обращении займа необходимо посещение салона Евросеть для получения специальной карты «Кукуруза», на которую в дальнейшем будут перечислены денежные средства.

МФО Moneyman — первая микрофинансовая организация в России, которая полностью ведет свою деятельность в интернете, денежные средства за один рабочий день перечисляются заемщику на расчетный счет.

Последним, но немаловажным преимуществом является отсутствие скрытых комиссий. При оформлении микрозайма заемщик сразу узнает, какую сумму необходимо вернуть,

если есть возможность продления срока займа и сколько оно стоит, какие штрафы предусмотрены за отсрочку платежа. Все эти суммы фиксированы и не меняются.

Также действуют специальные акции и предложения. В микрофинансовой организации ViVa деньги действует специальная программа «лояльность», которая предоставляет до 99% скидки для постоянных клиентов.[5]

Таблица 1

Микрофинансовые организации в г. Майкопе

Наименование организации/предлагаемые займы	Заемщик	Сумма займа	Срок займа	Проценты
1. «Домашние деньги»				
Стандартный	физ. лицо	1000 — 30 000 р.	6 — 13 мес.	3,2296% — 3,5345%
2. «Деньга»	физ. лицо	1000 — 30 000 р.	7 — 17 дней	1,9 — 2%
3. «РосДеньги»	физ. лицо	1000 — 30 000 р.	7 — 17 дней	2%
4. «Деньги в руки»	физ. лицо	1000 — 25 000 р.	1 — 16 дней	2%
5. «Турбозайм»:				
Мгновенный займ на банковскую карту	физ. лицо	1 000 — 16 000 р.	7 — 30 дней	2,2% в день
6. «Moneyman»				
Старт	физ. лицо	1 500 — 8 000 р.	5 — 31 дней	1,85%
Взлет	физ. лицо	до 15 000 р.	5 — 31 дней	1,80%
Пилотаж	физ. лицо	до 30 000 р.	5 — 31 дней	1,75%.
Турбо	физ. лицо	до 50 000 р.	10 — 14 недель	0,76%
Супертурбо	физ. лицо	до 50 000 руб.	16 — 18 недель	0,76%.
7. «Быстроденьги»				
Быстрый займ наличными	физ. лицо	1 000 — 25 000 р	7 — 16 дней	2%
8. «Русские деньги»				
Стандартный	физ. лицо	1 000 — 30 000 р.	5 — 15 дней	2 %
Персональный»	ИП, физ. лицо	1 000 — 30 000 р.	5 — 15 дней	1,5 %
9. ООО МФО «Мили»				
Самые быстрые деньги	физ. лицо	3 000 — 30 000 р.	3 — 30 дней	2%
10. «Цифровые Финансовые системы»				
Oneslickmoney	физ. лицо	500 — 1000 р в день;	7—16 дней	2,8%
11. «Деньги сразу»				
Стандарт плюс	физ. лицо	10000— 25000 р.	7—16 дней	2%
12. «Центрофинанс»				
Простойплюс"	ИП, ООО, физ. лицо	1000 — 50000 р.	1 — 90 дней	1%
Пенсионный	физ. лицо	1000 — 30000 р.	14 — 31 день	0,65%
13. «FastMoney»				
До зарплаты	физ. лицо	3000 — 30000 р.	7 — 15 дней	2%
14. «Viva деньги»	физ. лицо	6000 — 80000 р.	до 12 мес.	0,36 — 2%

Из таблицы видно, что МФО «Центрофинанс» предоставляет займы с наименьшими процентными ставками. Действует 2 вида займа: «Простой», «Пенсионный», также предоставляет займы не только физическим лицам, как большинству микрофинансовых организаций, находящихся в Майкопе, так и микропредприятиям. В МФО «Viva деньги» наибольший срок предоставления займа до 12 месяцев. Наибольшие же суммы выдают такие

МФО как «Viva деньги» (до 80 тыс.), «MoneyMan» (до 50 тыс.), «Центрофинанс» (до 50 тыс.)

Подводя итог, хотелось бы сказать, что несмотря на то, что микрофинансовые организации появились совсем недавно, они уже завоевали весомую часть рынка и продолжают расти быстрыми темпами, пользуясь высоким спросом у населения.

Литература:

1. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: федер. закон от 02.06.2010 г. № 151-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12176839/#ixzz3zyZoKRPF>
2. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Баграмян, Т.С. Микрозаймы – альтернатива банковскому кредитованию / Т.С. Баграмян // Инновационная наука: междунар. науч. журнал. – 2015. – № 5. – С. 38-39.
4. Силина, Т.А. Микрофинансирование как инструмент повышения уровня доступности финансовых услуг / Т.А. Силина, А.М. Чамоков // Мир науки и инноваций. – Иваново: Научный мир, 2016. – Вып. 2 (2), т. 7. – С. 13-16.
5. Преимущества микрозаймов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://credits-online.ru/faq/128-preimuschestva-mikrozaymov.html>

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПАРИКМАХЕРСКИХ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Тхакушинова С.А.

Студентка 3 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Силина Т.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье произведена сравнительная характеристика специальных режимов налогообложения, применяемых для парикмахерских. Выявлены положительные и отрицательные стороны, каждого из них. Также произведены расчеты, которые дают возможность понять, когда какой режим налогообложения выгоднее использовать.

Ключевые слова: налог, специальный режим налогообложения, парикмахерская, ЕНВД, УСН, ПСН, малый бизнес.

OPTIMIZATION OF TAXATION ON THE BASIS OF HAIRDRESSING SPECIAL TAX REGIMES

Tkhakushinova S.A.

3rd year student, Adyghe State University, Maikop

Supervisor: Silina T.A.

Cand.Econ.Sci., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. This article made a comparative characteristic of special tax regimes applicable to hairdressers. The positive and negative aspects of each. Also, calculations are made that give the opportunity to understand, when a tax regime more favorable to use.

Keywords: Taxation, special tax regimes, hairdressing, a single tax on imputed income, simplified tax system, patent tax system, deductions.

Один из видов услуг, который остается, востребован даже в нестабильных экономических условиях, — парикмахерские услуги. В соответствии с ГОСТом [1] услуги парикмахерских — это результат непосредственного взаимодействия организации и клиента, а также собственной деятельности организации по удовлетворению эстетических и гигиенических потребностей клиента.

Осуществление предпринимательской деятельности по оказанию парикмахерских услуг до 2013 г. подпадало под действие системы налогообложения в виде ЕНВД, так как Общероссийским классификатором услуг населению (ОКУН), они отнесены к

группе «Бытовые услуги». Однако с 1 января 2013 г. налогоплательщик может самостоятельно выбирать режим налогообложения в отношении осуществляемых им видов предпринимательской деятельности: систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, упрощенную систему налогообложения или патентную систему налогообложения в соответствии с п. 1 ст. 346.28 НК РФ [2]. Таким образом, в парикмахерском бизнесе возникает необходимость в выборе оптимального режима, с целью снижения налоговой нагрузки на организацию или ИП.

Как показывает практика, в большинстве случаев более выгодным являются специальные режимы налогообложения, поэтому в данной статье произведено сравнение ЕНВД с другими специальными налоговыми режимами, такими как упрощенная система налогообложения (далее УСН) и патентная система налогообложения (далее ПСН).

Специальный налоговый режим — особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных Налоговым кодексом и принимаемыми в соответствии с иными федеральными законами.

Одним из специальных режимов налогообложения является — единый налог на вмененный доход (далее ЕНВД). Он вводится в действие нормативными актами муниципальных органов власти, порядок определен в соответствии с п. 1 ст. 346.26 НК РФ [2].

Объектом налогообложения для применения ЕНВД признается вмененный доход налогоплательщика, под которым понимается потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога на установленной ставке [3, с. 298]. В системе ЕНВД возможный доход определяется в соответствии со ст. 346.27 НК РФ [2] для всей территории Российской Федерации, который корректируется на территориальные коэффициенты (K2), что и составляет налоговую базу ЕНВД. В данном случае территориальный коэффициент довольно объективно отражает экономические различия ведения

малого бизнеса на разных территориях страны. Ставка ЕНВД составляет 15%.

Таким образом, сумма налога по системе ЕНВД в месяц рассчитывается по формуле 1:

$$E = БД \times ФП \times К1 \times К2 \times 15\% \quad (1)$$

где: БД — базовая доходность (рублей в месяц), установленная в НК РФ;

ФП — физический показатель, характеризующий данный вид деятельности;

K1 — коэффициент-дефлятор;

K2 — корректирующий коэффициент, устанавливаемый органами муниципальных районов, городских округов.

Значение коэффициента-дефлятора K1 в 2016 г. равно 1,798 [4].

В отличие от ЕНВД, УСН не имеет ограничений по видам деятельности, кроме того, данный специальный режим может применяться одновременно и с ЕНВД и ПСН (для других видов деятельности) [5]. Порядок применения УСН регулируется главой 26.2 НК РФ [2].

Упрощенная система налогообложения в зависимости от объекта налогообложения бывает двух видов:

с объектом налогообложения «доходы»;

с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на расходы».

Патентная система налогообложения (далее — ПСН) введена в отечественную практику с 2013 г. и предназначена исключительно для ИП, относящихся к субъектам микро-бизнеса со средней численностью наемных работников до 15 чел. и годовым доходом до 60 млн. р. в соответствии с п. 7 ст. 346.43 [2]. ПСН предполагает приобретение патента на соответствующий вид деятельности. Максимальным налоговым периодом при ПСН является календарный год.

На рисунке 1 более подробно представлены сходства и различия данных специальных режимов налогообложения.

Проведем оценку налоговой нагрузки для парикмахерской, имеющей количество работников 8 человек при применении ЕНВД.

Рисунок 1 — Сравнение ЕНВД, ПСН и УСН

В первую очередь произведем расчет вмененного налога. Базовая доходность для данного вида деятельности составляет 7500 р. в соответствии с п. 3 ст. 346.29 НК РФ [2]. Исходя из физического показателя и его удельной базовой доходности, определяется вмененный доход организации. Вмененный или потенциальный доход для парикмахерской за месяц составит:

(2)

Полученная величина вмененного дохода подлежит корректировке на два коэффициента (коэффициент-дефлятор и К2).

Теперь рассчитаем налог, который будет необходимо уплачивать парикмахерской в г. Майкопе, величина которого будет, зависит от значения К2, которое как мы обозначили выше, определяется муниципальными органами власти для г. Майкопа данный показатель равен 0,6 [6].

Следовательно, в 2016 г. вмененный доход парикмахерской составит:

(3)

За квартал эта величина составит 194184 р., а собственно вмененный налог за квартал 29127,6 р.:

(4)

Годовая сумма единого налога будет исчислена по формуле 5:

(5)

Более того, п. 2 ст. 346.32 НК РФ [2] предусмотрен специальный вычет в размере сумм уплаченных за работников страховых взносов, выплаченных пособий по временной нетрудоспособности (за счет работодателя) и платежей по договорам добровольного страхования работников (но не более 50% суммы исчисленного ЕНВД). В данном примере максимальный вычет за квартал составит 58255,2 р.

Таким образом, годовая сумма ЕНВД составит от 58255,2 р. до 116510,4 р. Результаты расчета суммы ЕНВД по всем поселениям МО г. Майкоп представлены в таблице 1.

Таблица 1

ЕНВД по МО г. Майкоп

Населенный пункт	К2	Вмененный доход, р.	Сумма налога, р.
г. Майкоп, п. Западный	0,6	776736,0	58255,2 — 116510,4
ст. Ханская	0,24	310694,4	23302,08—46604,16
п. Северный, п. Гавердовский, п. Родниковый	0,12	155347,2	11651,04—23302,08
х. Веселый, х. Подгорный, х. Косинов	0,06	77673,6	5825,52—11651,04

Ставка налога ПСН составляет 6% и не зависит от размера, фактически полученного индивидуальным предпринимателем дохода, а определяется исходя из суммы

установленного по каждому виду деятельности потенциально возможного к получению годового дохода, определенного законом субъекта РФ [7].

(6)

где СП — стоимость патента;

ПД — потенциально возможный к получению доход,

6% — ставка налога ПСН.

Рассмотрим размер стоимости годового патента на выполнение парикмахерских услуг с количеством наемных работников 8 человек. По г. Майкопу потенциальный доход для данного физического показателя будет равен 750000 р. (от 4 до 10 наемных работников включительно)[8]. Проведем сравнение годового платежа при ПСН и ЕНВД в зависимости от численности наемных работников (табл. 2).

Сравнивая ЕНВД с ПСН нужно отметить, что ЕНВД можно применять и при численность больше 15 работников, в то время как их максимальное количество при ПСН не должно превышать 15 чел. [9].

Проведенные расчеты показали, что в г. Майкопе стоимость патента при ПСН будет меньше ЕНВД ($K_2=0,6$) при численности наемных работников 10 чел. и более. Однако, при ПСН нельзя вычесть платежи в пенсионный фонд и этот факт необходимо учитывать при определении налоговой нагрузки ИП. Для всех остальных поселений МО г. Майкоп ПСН однозначно невыгодна в сравнении с ЕНВД.

Теперь определим сумму налога УСН «доходы». Предполагая, что корректировочный коэффициент K_2 экономически обоснован и учитывает уровень доходности бизнеса в зависимости от места расположения, в качестве дохода возьмем доход равный вмененному в соответствующих населенных пунктах г. Майкопа. Очевидно, что при равной величине дохода, сумма налога при УСН будет ниже, поскольку значительно ниже ставка налога (6% против 15%).

Таблица 2

Сравнение ПСН и ЕНВД, р./год

Численность работников, чел.	Стоимость патента ПСН	Сумма ЕНВД ($K_2=0,6$)	Сумма ЕНВД ($K_2=0,24$)	Сумма ЕНВД ($K_2=0,12$)	Сумма ЕНВД ($K_2=0,06$)
1—3	27000	14563,8—43691,4	5825,52—17476,6	2912,76—8738,3	1456,4—4369,1
4—10	45000	58255,2—145638	23302,08—58255,2	11651,04—29127,6	5825,52—14563,8
11	48000	160201,8	64080,7	32040,4	160201,8
12	51000	174765,6	69906,2	34953,1	17476,56
13	54000	189329,4	75731,8	37865,9	18932,94
14	57000	203893,2	81557,3	40778,6	20389,32
15	60000	218457,0	87382,8	43691,4	21845,7

Используя неравенство нами была определена величина дохода, превышение которой создает преимуще-

ства при применении ЕНВД для одного работника (табл. 3). По данной методике можно провести анализ для любого количества работников вплоть до 100 чел.

Таблица 3

Сопоставление сумм ЕНВД и УСН (1 работник)

Населенный пункт	ЕНВД, р.	УСН с дохода равного вмененному, р.	Доход, при котором суммы УСН и ЕНВД равны, р.
г. Майкоп, п. Западный	14563,80	5825,52	242730
ст. Ханская	5825,52	2330,21	97092
п. Северный, п. Гавердовский, п. Родниковый	2912,76	1165,10	48546
х. Веселый, х. Подгорный, х. Косинов	1456,38	582,55	24273

Сумма налога при УСН «доходы» как и при ЕНВД может быть уменьшена на сумму фактически оплаченных страховых взносов.

Таким образом, можно сказать, что с точки зрения минимизации налоговых платежей ЕНВД обладает преимуществом перед УСН «доходы» только в том случае, если фактический доход парикмахерской в 2,5 раза превышает вмененный. При этом необходимо помнить, что УСН требует ведение налогового учета (Книга учета доходов и расходов), а при уплате ЕНВД налоговый учет не требуется.

Упрощенная система налогообложения с налоговой базой «доходы минус расходы» предполагает значительное усложнение бухгалтерского и налогового учета и переход на него целесообразен только при низком уровне рентабельности парикмахерской или предполагаемой в будущем налоговом режиме приобретении основных средств, которые при данном налоговом режиме могут быть сразу отнесены на расходы.

Подводя итог, отметим, что применение специальных режимов как правило, приводит к снижению налоговой нагрузки на субъект малого бизнеса, но единого наиболее выгодного режима выделить нельзя, поэтому при наличии возможности применять несколько из них необходимо осуществить продуманный и научно обоснованный выбор. Проведенная сравнительная оценка ЕНВД и УСН на примере парикмахерской показала, что выбор одного из них должен определяться уровнем фактического дохода налогоплательщика в сравнении с величиной вмененного дохода. В свою очередь вмененный доход зависит от расположения парикмахерской и его перемещение в другой населенный пункт в черте г. Майкопа может изменить значение в 10 раз. Если же говорить о ПСН то как показали проведенные расчеты, в г. Майкопе использовать данный режим налогообложения может быть целесообразно парикмахерским с численностью работников не менее 10 человек и только в тех поселениях, где установлено значение К2 равное 0,24 и выше.

Литература:

1. ГОСТ Р 51142-98 Услуги бытовые. Услуги парикмахерских. Общие технические условия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mobileonline.garant.ru/#/document/196561/paragraph/9604:6>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 05.08.00 № 117-ФЗ РФ (в ред. от 05.04.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mobileonline.garant.ru/#/document/10900200/paragraph/1:9>
3. Силина, Т.А. Об особенностях единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности в Республике Адыгея / Т.А. Силина, С.А. Тхакушинова // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы сб. науч. тр. по материалам II Междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. А.А. Тамова. Майкоп, 2015. – С. 297-304.
4. О внесении изменения в приказ Минэкономразвития России от 20 октября 2015 г. № 772 «Об установлении коэффициентов-дефляторов на 2016 год»: Приказ Министерства экономического развития РФ от 18.11. 2015 г. № 854 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mobileonline.garant.ru/#/document/71252140/paragraph/1:3>
5. Карпенко, С.В. Основы налогообложения малого бизнеса в России: учеб. пособие / С.В. Карпенко, Т.А. Силина. Майкоп: Изд-во АГУ, 2015. – 284 с.
6. О системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории муниципального образования «Город Майкоп»: постановление Совета народных депутатов муниципального образования «Город Майкоп» от 25.11.05 г. № 764-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn01/about_fts/docs/4291573/
7. Ордынская, М.Е. Планирование и оптимизация налогового бремени малого бизнеса на основании выбора системы налогообложения / М.Е. Ордынская, С.В. Карпенко, Т.А. Силина // Sworld: сб. науч. тр. – 2013. – Т. 37, № 4. – С. 3-12.
8. О патентной системе налогообложения на территории муниципального образования «Город Майкоп»: закон Республики Адыгея от 26.11.2012 г. № 139-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/html/sites/www.r01.nalog.ru/Patent_law.doc
9. Карпенко, С.В. Сравнительная оценка налоговой нагрузки при применении единого налога на вмененный доход и патентной системы налогообложения / С.В. Карпенко, М.Е. Ордынская, Т.А. Силина // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2015. Вып. 1 (155). – С. 201-212.
10. Тхакушинова, С.А. Выбор режима налогообложения малыми предприятиями, оказывающими парикмахерские услуги (на примере МО г. Майкоп) / С.А. Тхакушинова, Т.А. Силина // Экономика: актуальные проблемы исследований на современном этапе: материалы междунар. науч.-практ. конф. – Майкоп, 2016. – С. 150-155.

ТЕНДЕНЦИИ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Хашиг И.О.

Студентка 3 курс, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Водождокова З.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье представлено нормативно-правовое регулирование анализа финансового состояния. Приведены нормативные акты, регулирующие анализ финансового состояния в Российской Федерации.

Ключевые слова: финансовый анализ, нормативные акты, финансовое состояние, рыночная экономика, законодательство Российской Федерации.

TRENDS IN REGULATORY ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION

Khashig I.O.

student, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Vodogdokova Z.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. The article presents the legal regulation of financial analysis. Presents regulations governing the financial analysis of the Russian Federation.

Keywords: financial analysis, regulatory acts, financial position, market economy, Legislation of Russian Federation.

В настоящее время интенсивно находит выражение необходимость в комплексном управлении имеющимися финансовыми средствами организаций, что поможет полностью использовать его ресурсы для достижения целей, которые поставлены руководством организаций.

Жизнь предприятия составляют постоянно меняющиеся условия и сложные проблемы. С целью обеспечения надежного финансового управления необходимо разбираться в реальном положении дел на предприятии, знать, в какой отрасли оно работает и о качестве продуктов его деятельности, располагать информацией о его рынках, клиентах, поставщиках, конкурентах, дальнейших целях и т.д. Одним из средств координации работы предприятия и контроля за его фондами является финансовый анализ. Он позволяет ответить на множество вопросов, касающихся движения

средств в фирме, качества управления ими и положения на рынке, которое приобретает предприятие в результате своей деятельности.

В существующей рыночной экономике предприятиям необходимо увеличить эффективность производства, повысить конкурентоспособность производимой продукции и развивать внедрение услуг посредством достижений научного технического прогресса, активизировать предпринимательство, улучшить систему внутреннего контроля и т.д. Значительным аспектом в осуществлении данной цели отводится анализу хозяйственной деятельности предприятия.

Эффективность экономической деятельности организации является гарантией финансовой привлекательности, как для внешних инвесторов, контрагентов, так и для

собственников организации. Поэтому важное значение приобретает оценка финансовых результатов деятельности организации в настоящем, прошлом и в перспективе.

Также при помощи анализа разрабатываются стратегия и пути развития предприятия, планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников [2].

Учитывая множество методик и подходов к вопросам анализа финансово-хозяйственной деятельности, важным моментом является рассмотрение существующей системы его нормативного регулирования.

На основании официально существующего сайта Консультант Плюс нами был проведен анализ нормативных документов регламентирующих вопросы анализа финансового состояния в разных сферах и отраслях экономики за весь период существования рыночной экономики в РФ.

В Постановлении Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа» определяется основные принципы и условия проведения арбитражными управляющими финансового анализа, а также состав сведений, которые им используются во время данной процедуры.

Проведение арбитражным управляющим финансового анализа представлено в ст. 70 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». В нем устанавливается, что анализ финансового состояния должника осуществляется с целью установления стоимости имущества, которое принадлежит должнику, чтобы покрыть судебные расходы и расходы на выплату вознаграждения

арбитражному управляющему, а также в целях установить: возможно ли восстановить платежеспособность должника в порядке и в сроки, которые установлены настоящим Федеральным законом. На основе проведенного анализа временный управляющий разрабатывает предложения о возможности восстановления платежеспособности должника и обосновывает целесообразность введения последующих процедур банкротства.

Изучение нормативных документов показало, что особое регулирование процедур финансового анализа касается неплатежеспособных организаций. Предприятие считается неплатежеспособным, когда оно не имеет возможности выполнять свои текущие (краткосрочные) обязательства.

Анализ финансового состояния организаций, введенных в процедуру банкротства, можно отнести к регламентируемому. Подобный анализ считается обязательным для множества организаций. Цели проведения анализа и запрашиваемые к раскрытию показатели и коэффициенты достаточно строго прописаны соответствующими нормативными актами [4].

Основные нормативные документы РФ, регулирующие порядок проведения анализа финансового состояния организаций, представлен в таблице 1.

В условиях рыночной экономики законодательство, которое касается анализа финансово-хозяйственной деятельности организации и должная правовая система занимают ведущую позицию в деловой жизни хозяйствующих субъектов. От уровня нормативно-правового регулирования зависят решения о выдаче и получении кредитов, принятии коммерческих рисков, погашении краткосрочных или долгосрочных обязательств, о возможности совершения долж-

ником действий, направленных на дезинформацию кредиторов и о путях достижения компромисса по взаимным требованиям [3]. Способность компаний к справедливой

оценке ситуаций, обозначает эффективность её дальнейшей деятельности.

Таблица 1

Нормативные документы регулирующие порядок проведения анализа финансового состояния организаций в РФ

Период, год	Наименование нормативного документа	В настоящее время	
		действует (+)	отменен (–)
2005	Постановление Правительства РФ от 21.12.2005 №792 «Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности».	+	
2006	Приказ Минэкономразвития РФ от 21 апреля 2006г. №104 «Об утверждении методики проведения федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций».	+	
2007	Письмо Центробанка РФ от 6 июля 2007г. №102-т «О методических рекомендациях по анализу финансовой отчетности, составленной кредитными организациями в соответствии с МСФО».	+	
2011	Приказ Минэкономразвития РФ от 18.04.2011 №175 «Об утверждении Методики проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога».	+	

Поэтому существенность проведения дальнейших исследований, направленных на разработку и совершенствование нормативно-правовых положений анализа финансового состояния и финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов обусловлена проблемами и потребностями не только теоретического плана, но и практической деятельности организаций реального сектора экономики.

Назначение анализа финансового состояния (финансового анализа) — своевременно обнаружить и устранить недостатки в развитии организации, определять резервы в использовании ресурсов для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости её деятельности[5].

Практический интерес к разработкам нормативно-правовой базы обусловлен тем, что эффективная система анализа и оценки

финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов — это один из факторов, определяющих перспективы развития коммерческой организации, ее будущую инвестиционную привлекательность, кредитоспособ-

ность и, в конечном счете, рыночную стоимость. Качественная система нормативно-правовой базы анализа финансового состояния является фундаментальной основой для обеспечения устойчивого роста хозяйствующего субъекта.

Литература:

1. СПС КонсультантПлюс: версия Проф [Электронный ресурс]. – М., 2015. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: Дело-Сервис, 2008. – 154 с.
3. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ / И.Т. Балабанов. – 6-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 208 с.
4. Казакова, Н.А. Из истории развития экономического анализа / Н.А. Казакова, Т.И. Наседкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 12. – С. 25-26.
5. Романова, И.В. Регулирование финансового состояния организации / И.В. Романов // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 7. – С. 47-49.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Хоретлева Бэла, Хасанова Зарема
Студентки 3 курс, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп
Научный руководитель: Водозждокова З.А.
к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассмотрены особенности анализа финансового состояния торговых организаций. Приведены факторы, характерные для финансового состояния данной отрасли.

Ключевые слова: торговая организация, особенности, финансовый анализ, финансовое состояние, рыночная экономика, конкуренция.

FEATURES OF ECONOMIC ANALYSIS IN TRADING COMPANIES

Horetleva Bela
Zarema Hasanov
3rd year student, Adyghe State University, Maikop
Supervisor: Vodozhdokova ZA
Ph.D., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. The article describes the features of the analysis of the financial condition of trade organizations. Given the factors inherent in the financial condition of the industry.

Keywords: trade organizations, especially, financial analysis, financial condition, the market economy, competition.

Усиление конкуренции на рынке товаров привело к повышению потребности в объективной экономической информации о достигнутых результатах торговой организации с целью выявления факторов, способствующих их развитию, и определения возможностей улучшения финансовых результатов, являющихся важнейшей формой проявления деловой активности субъекта предпринимательства.

Торговые организации, в частности организации оптовой торговли, имеют свои особенности работы, которые проявляются при финансово-экономическом анализе их деятельности. Стандартные процедуры, приемы и рекомендуемые коэффициенты финансово-экономического анализа, разработанные для производственных организаций,

неудовлетворительно работают для организаций сферы услуг, к которым относится и торговля. Результат такого применения — некорректные выводы, искажающие картину финансового состояния организации [4].

Сферу торговли невозможно представить без коммерческого риска, он обуславливает необходимость анализа ликвидности баланса торговых предприятий, находящихся на грани банкротства [7].

Некоторые особенности работы торговых организаций, которые необходимо учитывать при анализе:

1. Низкое значение величины основных фондов по сравнению с величиной торгового оборота.
2. Низкое значение уставного и собственного капитала.

3. Низкое значение величины свободных денежных средств[5].

4. Коммерческие расходы выделяются отдельно.

5. Высокое значение величины дебиторской задолженности со сроком взыскания менее 12 месяцев.

6. Высокое значение краткосрочных займов и кредитов; высокое значение кредиторской задолженности.

7. Основную долю кредиторской задолженности составляет задолженность поставщикам и подрядчикам.

8. Себестоимость продаваемых товаров следует целиком относить к переменным расходам [6].

Более подробно выше перечисленные особенности рассмотрены в таблице 1.

Такие особенности отражаются в финансово-экономических показателях торговых организаций, в первую очередь, в их бухгалтерских балансах.

Таблица 1

Факторы, определяющие особенности анализа в торговых организациях

Особенности торговых организаций	Пояснения
Низкое значение величины основных фондов по сравнению с величиной торгового оборота	К основным фондам относятся торговые и складские помещения, транспорт. Небольшие компании арендуют основные фонды, у средних компаний имеются свои торговые помещения, а склады и транспорт арендуют, крупные компании — имеют в собственности.
Низкое значение уставного и собственного капитала	Торговля живет кредитом. На заемные средства закупается реализуемая продукция, средства от реализации товара поступают с некоторой задержкой (оптовые компании нередко отдают товар «на реализацию» с получением средств после продажи товара).
Низкое значение величины свободных денежных средств	Для получения максимального значения выручки денежные средства должны постоянно находиться в обороте. Это обусловлено рядом причин, связанных с особенностью торгового обслуживания: равномерностью процессов обращения; преобразованием производственной продукции в торговую.
Коммерческие расходы выделяются отдельно	В торговле данный вид расходов является основным элементом, влияющим на прибыль. Напротив, в предприятиях материального производства коммерческие расходы в соответствии с принятой учетной политикой чаще всего включаются в себестоимость продукции.
Высокое значение величины дебиторской задолженности со сроком взыскания менее 12 месяцев	Планирование торгового кредита может увеличить прибыль торгового предприятия прямо за счет роста маржи, или косвенно, путем высвобождения денег в результате внедрения специальной программы погашения дебиторской задолженности.
Высокое значение краткосрочных займов и кредитов	Полученные денежные средства, как правило, направляются на формирование оборотных активов (капитала), обслуживающих текущий хозяйственный процесс и полностью потребляемых в течение одного торгово-производственного цикла.

Особенности торговых организаций	Пояснения
Основную долю кредиторской задолженности составляет задолженность поставщикам и подрядчикам	Кредиторская задолженность может появиться, если товары в организацию поступают до того, как их оплатили.
Себестоимость продаваемых товаров следует целиком относить к переменным расходам	Снижение цены единицы реализованной продукции увеличивает объем реализации (точку окупаемости) для полного покрытия издержек, а рост цены единицы реализованной продукции снижает объем реализации (точку окупаемости) для полного покрытия издержек.

Особенностью анализа в данной сфере деятельности является применение экономических показателей, отражающих специфику деятельности торгового предприятия:

1) Уровень товарных запасов. Характеризует обеспеченность торгового предприятия запасами на определенную дату и показывает, на какое число дней торговли (при сложившемся товарообороте) хватит этого запаса. По мнению А.Д Шеремета, запасы товаров всегда должны быть в пределах норматива или отклоняться от него незначительно (если, разумеется, норматив определен правильно).

2) Товарооборачиваемость. Выступает одним из показателей эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия в целом. Экономическое содержание процесса товарооборачиваемости составляют кругооборот товаров, смена статичной формы запаса динамичной формой товарооборота. Товарооборачиваемость помогает оценить и количественно измерить два параметра, присущие товарным запасам: время и скорость их обращения.

При анализе скорости обращения товаров необходимо, кроме того, учитывать влияние их свойств, сложность ассортимента, комплектность и ряд других факторов. Особенности некоторых товаров часто определяют

режим торговли ими и скорость их обращения. Например, хлебобулочные изделия должны быть реализованы в основной своей массе в день их завоза[7].

Ускорение товарооборота, которое обеспечивается улучшением всей торговой деятельности организации, ведет к уменьшению величины оборотных активов, которые находятся в товарных запасах, а так же, к снижению издержек обращения, повышению рентабельности и укреплению финансового состояния.

В зависимости от размеров и юридической составляющей, торговое предприятие формирует обычную или упрощенную годовую бухгалтерскую отчетность[10]. Формы бухгалтерской отчетности, которые необходимо сдавать, напрямую зависят от статуса организации.

В том случае, если торговая организация является малым предприятием и её бухгалтерская отчетность не подлежит обязательному аудиту, предприятие вправе ограничиться упрощенной бухгалтерской отчетностью, которая включает всего две формы [3]:

- 1) баланс;
- 2) отчет о финансовых результатах[1];

Данные отчеты можно также составлять по упрощенной форме[9].

В ином случае торговая организация должна представлять:

- баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- пояснения[2].

Также особенностью в деятельности данного бизнеса, можно считать специфику применяемых программных продуктов. Среди бухгалтерских программ современным инструментом для повышения эффективности бизнеса торгового предприятия является программа «1С: Управление торговлей 8» . Благодаря этой программе, предоставляется возможность в комплексе автоматизировать задачи оперативного и

управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, что обеспечивает эффективное управление торговым предприятием.

Переход к рыночной экономике требует от предприятия торговли увеличения эффективности деятельности, конкурентоспособности реализуемых товаров и услуг.

Экономический анализ по своей сути — это детальное изучение всех аспектов функционирования предприятия за счет всех имеющихся источников информации. Анализ направлен на увеличение эффективности деятельности предприятия путем создания оптимальных управленческих решений. Все рассмотренные особенности деятельности торговых организаций, несомненно, необходимо учитывать в финансовом анализе их деятельности.

Литература:

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ: приказ Минфина от 29.07.1998 РФ № 34н (в ред. от 24.12.2000) // Российская газета. – 2000.
2. О формах бухгалтерской отчетности: приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2010. – № 35.
3. Об аудиторской деятельности: федер. закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
4. Денисенко, Р.М. О статистическом анализе состояния торгового предприятия / Р.М. Денисенко, И.В. Шишкина // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2008. – Вып. 12 – С. 44-47.
5. Иванов, Ю. Расчет финансовых коэффициентов торговой организации [Электронный ресурс] / Ю. Иванов // Управляем предприятием: электрон. журнал. – 2014. – № 3. – С. 15. – Режим доступа: <http://www.sinergo.ru/projects/project-detail/sait-firmy1C.html>
6. Соловьева, Е.А. Методология анализа финансовых результатов торговой организации / Е.А. Соловьева // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2011. – Вып. 12. – С. 11-16.
7. Шеремет, А.Д. Теория финансового анализа / А.Д. Шеремет, М.И. Баканов. – 4-е изд., перер. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
8. ИПО ГАРАНТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru
9. СПС КонсультантПлюс – Москва, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru

ОБЛАЧНАЯ БУХГАЛТЕРИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Цирульникова К.М.

*Студентка 4 курса, Адыгейский государственный университет,
г. Майкоп*

Научный руководитель: Силина Т.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье выявлены преимущества и недостатки облачной бухгалтерии, представлен краткий обзор ведущих российских онлайн-бухгалтерий и определены перспективы развития рынка облачной бухгалтерии.

Ключевые слова: облачная бухгалтерия, SaaS-сервисы, автоматизация бухгалтерского учета, бухгалтерская программа

CLOUDY ACCOUNTING: MERITS AND DEMERITS

Tsirulnikova K.M.

student, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Silina T.A.

cand.econ.sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract .In this article advantages and shortcomings of cloudy accounts department are revealed, the short review of the leading Russian online accounts departments is submitted and prospects of development of the market of cloudy accounts department are defined.

Keywords: cloudy accounts department, Saas-services, accounting automation, accounting program

В настоящее время все более очевидной становится возрастающая роль компьютерных и Интернет-технологий практически в любой сфере жизни и деятельности человека. Не обошла стороной эта тенденция и бухгалтерский учет. Если раньше единственным способом автоматизации бухгалтерского учета для организации являлась приобретение и установка подходящей программы, то в последнее время появились новые способы автоматизации бухгалтерского учета на предприятиях малого и среднего бизнеса. К таким способам, в частности, относятся так называемые «облачные» сервисы для ведения бухгалтерии, которые основаны на концепции SaaS (от англ. Software as a Service — «приложение как сервис» или «программное обеспечение как услуга») [3].

В 2013 г. IDC представила прогноз, согласно которому объем российского рынка облачных услуг должен расти со скоростью минимум 50% в год и к концу 2016 г. достичь не менее \$460 млн. По данным Orange, доля SaaS-облаков на российском рынке составляет примерно 33%, тогда как в глобальных масштабах лидируют SaaS-сервисы, на долю которых приходится 53% доходов [2].

В общем виде, облачная бухгалтерия представляет собой комплекс бухгалтерских программ, позволяющих вести бухгалтерский учет, которые размещены на удаленном сервисе и предназначены для осуществления работы через сеть Интернет. Это значит, что нет необходимости покупать непосредственно саму бухгалтерскую программу и устанавливать какие-либо программы на ПК. Пользователь (покупатель)

платит лишь за аренду программы, в которую входит обслуживание (регулярные обновления изменений в законодательстве, техническое обслуживание, защита от вирусов, резервное копирование данных и т.д.). Программы запускаются через Интернет [4].

Онлайн-бухгалтерии построены по принципу работы современных «облачных» интернет-сервисов. Они предоставляют во временное пользование платный набор инструментов, с помощью которых возможно сформировать первичную документацию, оформить в электронном виде отчетность и направить ее по интернету в налоговый орган и внебюджетные фонды [1].

Облачная бухгалтерия имеет некоторые преимущества перед традиционными программами ведения бухгалтерского учета:

- можно работать с любого компьютера, имеющего доступ к сети Интернет (не обязательно при этом находиться на рабочем месте);
- к выбранному онлайн-сервису можно получать доступ круглосуточно, в любой день;
- интернет-версия регулярно обновляется самостоятельно;
- различные пользователи могут работать в сервисе одновременно с одними и теми же данными (даже находясь далеко друг от друга);
- стоимость работы в сервисе существенно ниже стоимости традиционного бухгалтерского продукта, т.к. нет необходимости приобретать свежую версию бухгалтерской программы и регулярно платить за ее обновление и техническую поддержку, аренда бухгалтерской программы дешевле чем ее покупка; облачная бухгалтерия избавляет от проблем, связанных с покупкой и настройкой сервера и оплатой услуг системного администратора;

- нет необходимости разворачивать свою офисную компьютерную сеть, поддерживать ее работоспособность.

Тем не менее, у облачной бухгалтерии есть и определенные недостатки. Приведем некоторые из них:

- необходим постоянный доступ к сети Интернет;
- работа в сервисе может оказаться сложной для неподготовленного пользователя;
- минимум индивидуальных настроек — онлайн-бухгалтерии обычно уже настроены разработчиком под различные категории пользователей, в данном случае не получится создать сложные настройки — пользователи, которые привыкли индивидуализировать, подстраивать «под себя» программы, скорее выберут традиционные локальные продукты для ведения учета;
- существует некоторая вероятность возникновения проблем с защитой данных (как и во многих интернет-сервисах). Тем не менее, разработчики считают, что ведение бухгалтерии онлайн более надежно и безопасно, чем с помощью традиционных оффлайн-версий, ведь база облачной бухгалтерии, находящаяся на промышленных серверах в дата-центре, в разы более защищена с точки зрения потери данных (от злоумышленников, сбоя оборудования или внезапных визитов проверяющих органов). Облачные провайдеры дают гарантию доступа более 99,9%, что в большинстве случаев существенно выше того, что может дать штатная ИТ-система;
- возможность некорректной работы в некоторых браузерах;
- невозможность использования сервиса и доступа к своим бухгалтерским данным в случае прекращения использования сервиса, в то время как офлайн версия с некоторыми ограничениями может использоваться и без дальнейших обновлений и все базы данных прошедших периодов остаются доступными пользователю.

Таблица 1

Сравнительная характеристика онлайн и оффлайн программных продуктов для ведения бухгалтерского учета

Критерии сравнения	Традиционные программы БУ	Облачные бухгалтерии
Технические возможности организации и требования программного обеспечения	В зависимости от степени сложности и многозадачности программы требует/не требует приобретения и установки дорогостоящей, мощной компьютерной техники	Не требует установки дорогостоящей и мощной компьютерной техники, поскольку все настройки и параметры хранятся на сервере. Техническая поддержка также осуществляется там же
Требования к каналу связи	Оффлайн-система ведения учета, которая позволит продолжить работу, даже если существуют проблемы с доступом в Интернет	Онлайн-система ведения учета данной системе невозможна без доступа к Интернету
Консультативная поддержка и квалификация специалистов обслуживающей организации, возможность оперативного обновления	Консультативная поддержка осуществляется, как правило, квалифицированными специалистами специальной линии консультаций, услугами которой может воспользоваться только зарегистрированный пользователь ПО (после покупки и установки лицензионного ПО); обновление осуществляется, как правило, путем вызова специалиста обслуживающей организации или IT-отделом организации самостоятельно	Всегда своевременное, быстрое и качественное обновление, осуществляемое прямо на сервере, самая новая версия, за обновление отвечает сам производитель сервиса; также возможность предоставления онлайн-консультаций экспертов по БУ внутри сервиса
Доступ к программе с различных рабочих мест и одновременная работа нескольких пользователей	Имеется	Имеется
Удобство интерфейса	Является удобным и, как правило, привычным для многих пользователей	Работа в сервисе может оказаться сложной для неподготовленного пользователя, особенно привыкшего к оффлайн-программам, несмотря на то, что онлайн-сервисы в своем оформлении имеют много общего с аналогичными традиционными программами
Стоимость	Как правило, высокая	Сравнительно небольшие затраты
Оплата продукта	Производится обычно один раз, в момент приобретения программы	Ежемесячная/ежеквартальная/ежегодная оплата
Контроль над данными и их безопасность	Полный контроль над данными. Доступ к данным имеет только сама организация	Контроль часто отсутствует, и зачастую сервис даже не поддерживает никаких средств экспорта данных в другие системы или просто в резервную копию, приходится полагаться на поставщика SaaS во всех вопросах безопасности данных
Возможность самостоятельного расширения функционала	Полный контроль над функционалом ПО	В некоторых случаях функциональность онлайн-сервиса может быть расширена путем создания модулей или плагинов

Вообще оценки по каждому из приведенных критериев можно трактовать как в пользу SaaS-сервисов или традиционного бухгалтерского ПО, так и против. Например, то что в облачной бухгалтерии мы имеем постоянно обновляющийся продукт, может быть как плюсом SaaS — пользователь фактически бесплатно получает новую функциональность, так и минусом — нужно постоянно «доучивать» персонал работе с этими новыми возможностями.[1]

В целом можно сказать, что использование SaaS-сервисов для ведения бухгалтерии предпочтительнее для малых и средних компаний в случаях, не предполагающих передачи собственных данных в облако, либо работы с коммерческой информацией, представляющей ценность в среднесрочной перспективе. Для работы с коммерческой информацией, представляющей ценность в долгосрочном периоде (год и более) предпочтительнее использование собственных систем и штата, однако в некоторых случаях все же можно обратиться к онлайн-бухгалтерии, если сервис оговаривает и обеспечивает условия защиты данных и условия их

экспорта из системы в штатном или дополнительном соглашении об уровне сервиса [5].

Существуют следующие наиболее распространенные и популярные среди пользователей облачные бухгалтерии:

1. «1С:Предприятие» (с различными конфигурациями: «1С: Бухгалтерия», «1С: Управление торговлей», «1С: Зарплата и управление персоналом», «1С: Управление производственным предприятием» и пр.);
2. «Небо»;
3. «Мое дело»;
4. «Контур. Бухгалтерия»;
5. «БухСофтОнлайн».

Указанные сервисы предоставляют достаточно широкие возможности, но также наблюдаются и некоторые различия в их функциях. Выделяют и ряд других онлайн-сервисов таких как «Мои финансы», «Мой склад», «Новасофт», «ImBoss» и т.д.

Сравним указанные выше SaaS-сервисы для ведения бухгалтерского учета по некоторым критериям их выбора.

Таблица 2

Сравнительная характеристика облачных бухгалтерий

Критерии сравнения	1С	Мое дело	Небо	Контур. Бухгалтерия	БухСофт Онлайн
Подготовка и тестирование бухгалтерской отчетности	+	+	+	+	+
Поддержка систем налогообложения	ОСНО, УСНО (для ИП УСН также на основе патента), ЕНВД	УСНО, ЕНВД	ОСНО, УСНО (кроме патента), ЕНВД	ОСНО, УСНО, ЕНВД	ОСНО, УСНО, ЕНВД, ЕСХН
Учет заработной платы	+	+	+	+	+
Формирование первичной документации	+	+	+	+	+
Налоговая учет и отчетность	+	+	+(сдача отчетности за дополнительную плату)	+	+

Критерии сравнения	1С	Мое дело	Небо	Контур. Бухгалтерия	БухСофт Онлайн
Налоговый календарь	+	+	+	+	+
Управленческая отчетность	+	+	—	—	+
Финансовый анализ	+	—	—	+	+
Платежи и отчетность в ФСС, ФОМС, ПФР	+	+	+(сдача отчетности за дополнительную плату)	+	+
Возможность выгрузить данные из системы	+	—	+	—	Архив БД, подходящий для комплексного решения БухСофт
Многопользовательский режим	+	—	+	+	+
Возможность вести учет более чем одной организации в одном аккаунте	+(в версиях ПРОФ и КОРП)	(доступно по спецзапросу)	+	+	+
Сервис: консультации экспертов	+	+	+	+	+
Структура онлайн-сервиса	Модульная (возможность выбирать новые блоки)	Целостная (возможности выбираются тарифом)	Целостная (возможности выбираются тарифом)	Целостная (возможности выбираются тарифом)	Модульная (возможность выбирать новые блоки)
Мобильные версии	+(для некоторых конфигураций)	+	+	+	—
Стоимость	6546р./год — 29664р./год	777 р./мес. — 1499р./мес.	500 р./мес. — 3500р./мес.	1000р./квартал — 18000р./год	3400 р./год — 10000р./год
Бесплатные демо-версии	+	+	+	+	+
Надежность и репутация	Долгое время является лидером на рынке облачных бухгалтерий, отличается высокой надежностью и репутацией	Сервис, успевший зарекомендовать себя на рынке, имеющий высокую репутацию, широко применяемый, имеющий повышенную систему безопасности	Достаточно «молодой» сервис, пока не успевший в полной степени зарекомендовать себя, но достаточно простой в работе и сравнительно недорогой	Сервис, успевший зарекомендовать себя на рынке, имеющий высокую репутацию, широко применяемый, доступная по цене облачная бухгалтерия, которая к тому же проводит бесплатное обучение	Удобный, доступный по цене сервис с высокой репутацией, разделенный на блоки (пользователю предлагается на выбор ряд опций под конкретные задачи)

Как видно из таблицы, многие облачные бухгалтерии обладают схожей функциональностью с некоторыми отличиями. Утверждать однозначно, какая облачная бухгалтерия лучшая не представляется возможным, т.к. каждая организация самостоятельно определяет для себя наиболее приемлемый вариант. Выбирая удаленный интернет-сервис для ведения бухгалтерии пользователю необходимо исходить из специфики своей деятельности, функциональной составляющей сервиса, необходимой конкретно для этого пользователя и позволяющей обеспечить рациональный учет и ведение бизнеса, а также из финансовых возможностей организации. Также стоит уделить особое внимание надежности и репутации сервиса на данном сегменте рынка услуг и особенностям технического обслуживания [6].

Подытожив вышесказанное, можно отметить, что, несмотря на очевидное преимущество и прогрессивность облачных решений для ведения бухгалтерского учета, равной конкурентной борьбы между облачными сервисами и обычными установочными версиями бухгалтерских продуктов в

России пока в целом не наблюдается, наиболее удобными для ведения учета на крупных предприятиях по-прежнему остаются традиционные бухгалтерские программные продукты. Даже сами представители SaaS-сервисов согласны с тем, что в настоящее время говорить о полноценной замене традиционной бухгалтерии удаленными электронными сервисами пока что еще рано. Как бы то ни было, по прогнозам экспертов, в ближайшем будущем облачные бухгалтерии постепенно прогрессируют, научатся обмениваться друг с другом данными по проработанному и установленному формату. Именно тогда можно будет всерьез задуматься о возможности полного перехода организаций с традиционных бухгалтерских программ ведения бухгалтерского учета на онлайн-сервисы [1]. Тем не менее, с ростом количества малых и микропредприятий, для которых мобильность, удобство и доступность бухгалтерских программ имеет немаловажное значение, несомненно, будет интенсивно расти и развиваться и рынок облачных бухгалтерий.

Литература:

1. Виряскин, С.П. Уходим в облака. Онлайн-бухгалтерии [Электронный ресурс] / С.П. Виряскин. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/356357/>.
2. Волынкина, Е.А. Облачные сервисы: от традиции до экзотики [Электронный ресурс] / Е.А. Волынкин. – Режим доступа: <http://www.iksmedia.ru/articles/5185613-Oblachnye-servisy-ot-tradicii-do.html>.
3. Облачная бухгалтерия. Выбор бухгалтера XXI века [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/article/n123967>.
4. Облачная бухгалтерия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kcbux.ru/Statyy/st-040_oblako.html.
5. Применение облачных сервисов для автоматизации бухгалтерского учета на малых предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mbinn.ru/article/3667>.
6. Силина, Т.А. Лицензирование рабочих мест -экономические аспекты выбора программного обеспечения / Т.А. Силина // Наука. Образование. Молодежь: материалы VII Всерос. науч.

- конф. молодых ученых, посвящ. 70-летию Адыгейского государственного университета, 4-5 февраля 2007 г.: в 2 т. Т. 2. – Майкоп: Изд-во АГУ, 2007. – С. 130-132.
7. Силина, Т.А. Бухгалтерское программное обеспечение: проблемы выбора и освоения / Т.А. Силина, М.Е. Ордынская, С.В. Карпенко // Sworld: сб. науч. тр. – 2012. – Т. 18, № 1. – С. 5-7.
8. Жердева, О.В. Бухгалтерские компьютерные программы: краткий курс лекций: учеб. пособие / О.В. Жердева, С.А. Шулепина. – Краснодар: Изд-во КубГАУ, 2016. – 103 с.
9. Цирульникова, К.М. Проблемы и преимущества перехода на облачную бухгалтерию / К.М. Цирульникова, Т.А. Силина // Экономика: актуальные проблемы исследований на современном этапе: материалы междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 216-220.

РЫНОК МИКРОФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В АДЫГЕЕ

Чамоков А. М.

студент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Силина Т.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье представлены результаты исследования функционирования микрокредитных организаций в Республике Адыгея. Выявлены основные проблемы и перспективы развития микрокредитования в регионе.

Ключевые слова: регион, микрозайм, микрофинансирование.

IN THE MICROFINANCE SERVICES MARKET ADYGEA REPUBLIC

Chamokov A.M.

student, Adyghe state university, Maykop

Research supervisor: Silina T.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. The article presents the results of a study of the functioning of microcredit organizations in the Republic of Adyghea. The basic problems and prospects of development of microcredit in the region.

Key words: region, micro loans, microfinance.

Сегодня в качестве приоритетной задачи социально-экономической политики России обозначены вопросы поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе, за счет развития системы микрофинансирования, являющейся в мировом сообществе альтернативой потребителю кредиту.

Микрофинансовые организации, как и банковские структуры, являясь составной частью экономической системы страны, способствуют популяризации финансовых услуг, делая их более доступными для субъектов малого предпринимательства и широких слоев населения. Безусловно, на сегодняшний день, основную долю рынка финансовых услуг, оказываемых различным субъектам, занимает банковский сектор. Однако, в последние годы, за счет развития и расширения сети микрофинансовых организаций (МФО)

Рынок микрофинансовых услуг в Республике Адыгея представлен несколькими мел-

кими и средними фирмами, которые осуществляют свою деятельность по предоставлению микрозаймов (до 1 млн. руб.) в форме микрофинансовой организации.

Под микрофинансовой организацией (МФО) понимают юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением казенного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном Федеральным законом №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [1].

Согласно перечню, который ведет Банк России, на территории республики Адыгея на 27 марта 2016 г. зарегистрированы 15 микрофинансовых организаций в форме. Среди названий фирм наблюдаются и такие,

которые раскрывают национальный колорит. Например, фирмы ООО МФО «СОМ-ЭМИН-ФМ» и МФО «Мазэбай».

В г. Майкопе можно найти также сетевых представителей крупных российских микрокредитных организаций. Например, «Быстроденьги», главный офис которой расположен в г.Москве, и «Деньга» (г. Санкт-Петербург).

Рынок микрофинансирования в Адыгее схож с общероссийским, он разделяется на три основные группы:

1. Займы малому бизнесу. В данном сегменте работают в основном крупные организации с высоким уровнем капитала. Эффективная ставка по данному виду займам в среднем колеблется от 20% до 40% годовых.

2. Потребительские займы. В данном сегменте присутствуют компании как с высоким, так и со средним уровнем капитала. Эффективная ставка по данному виду займам в среднем колеблется от 100% до 140% годовых. Стандартный срок выдачи - от полугода до года.

3. Займы до зарплаты (в мировой практике их принято называть *pay day loans*). Эффективная ставка по таким займам колеблется в широком диапазоне - от 605% до 856% и более процентов годовых. Высокий уровень ставок объективен — он учитывает повышенные расходы, связанные с обслуживанием малых сумм (в абсолютном выражении, на каждом займе компания зарабатывает незначительную сумму — в среднем от 400 руб. до 5000 рублей), а также высокие риски не возврата, обусловленные отсутствием обеспечения по займам. Стандартный срок выдачи — от 5 до 15 дней [2].

По мере распространения микрофинансирования в развивающихся странах, многие законодатели и представители общественности с трудом могут смириться с тем,

что по мелким займам для микробизнеса и малообеспеченного населения обычно взимается процент, превышающий средние ставки коммерческих банков. Однако, анализ международного опыта показывает, что несмотря на то, что ограничения процентной ставки направлены на защиту потребителей, они почти всегда вредят бедным [3].

В странах, где процентные ставки ограничены регулированием, а не конкуренцией, институты микрофинансирования (МФИ) часто уходят с рынка, медленнее развиваются, а также становятся менее прозрачными в отношении общей стоимости займа, или же сокращают деятельность на рынках с высокими издержками. Стоит учитывать, что предложение займов обусловлено спросом на них. Вытесняя с рынка финансовые организации, работающие с рискованными категориями заемщиков, ограничения процентных ставок часто заставляют клиентов обращаться к неформальному ростовщическому рынку, где они не защищены вовсе.

Соответственно, наиболее эффективной стратегией повышения доступности финансовых услуг является удовлетворение спроса путем создания регулируемого, прозрачного и конкурентного рынка. Политика административного ограничения процентной ставки, при всей ее кажущейся социальной и политической привлекательности, часто приводит к обратному результату и ухудшению положения заемщиков.

Рассматривая в этом контексте рынок микрофинансирования, следует учитывать, что микрофинансовые организации и кредитные кооперативы работают с более рискованными заемщиками, чем коммерческие банки, что означает необходимость тщательного кредитного анализа, приводящего к увеличению затрат кредитора. Кроме того,

чем меньше размер кредита, тем выше в структуре его себестоимости расходы на администрирование, что также возмещается из процентной ставки.

С другой стороны, повышенная ставка компенсируется для заемщика простотой оформления кредита и низким уровнем формальных требований, что часто перевешивает удорожание в несколько десятков или сотен рублей на коротком периоде кредитования. Международный опыт свидетельствует, что жесткие формальные требова-

ния к заемщикам могут отталкивать значительную их часть к ростовщикам даже в случаях низких процентных ставок в легальном секторе.

При проведении исследования мы определили, сколько нужно будет вернуть в конце срока кредитования клиенту, который берет 10 тыс. рублей на 15 дней.

Следующая таблица подробно иллюстрирует механизм микрокредитования различных организаций на рынке микрофинансовых услуг в республике Адыгея.

Таблица 1

Сравнительная оценка кредитных предложений МФО в РА

Название МФО	Сумма (руб.)	Срок	% в день (ПСК)	Переплата	Сумма к возврату (руб.)
MoneyMan	10 000 руб.	15 дней	1,8% в день	2700 руб.	12 700 руб.
ЦЕНТР ЗАЙМА Русские деньги	10 000 руб.	15 дней	Займ «Пенсионный» 1 % в день	1500 руб.	11 500 руб.
			Займ «Персональный» 1,5 % в день	2 250 руб.	12 250 руб.
			Займ «Стандартный»	3 000 руб.	13 000 руб.
EMAN.Group	10 000 руб.	15 дней	2% в день	3 000 руб.	13 000 руб.
Деньга	10 000 руб.	15 дней	От 1,5% в день	От 2250 руб.	От 12 250 руб.
МИГОМДЕНЬГИ	10 000 руб.	15 дней	2% в день	3 000 руб.	13 000 руб.
МосСберФонд	10 000 руб.	15 дней	2,48% в день	3 720 руб.	13720 руб.

В заключение отметим, что современное состояние рынка микрофинансовых услуг в Республике Адыгея характеризуется высоким уровнем ставок по микрокредитам, что делает микрокредитование недоступным

беднейшим слоям населения. Кроме того микрокредиты в их текущем виде могут еще больше ухудшить финансовое положение заемщиков.

Литература:

1. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: федер. закон № 151-ФЗ от 2.07.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12176839/>
2. Микрофинансирование в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/wikibank/mikrofinansirovanie/>
3. Влияние ограничения процентных ставок на доступность кредитов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rusmicrofinance.ru/experts/blogs/mmamuta/post_4.html
4. Силина, Т.А. Микрофинансирование как инструмент повышения уровня доступности финансовых услуг / Т.А. Силина, А.М. Чамоков // Мир науки и инноваций. – Иваново: Научный мир, 2016. – Вып. 2 (2), т. 7. – С. 13-16.

РАЗДЕЛ IV. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

SECTION IV. ACTUAL PROBLEMS ECONOMIC THEORY AND ECONOMIC POLICY

РЫНОК ТРУДА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ

Коваленко И. А.

Студент 1 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Пшиканоква Н. И.

к.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе исследуются проблемы регулирования трудовой миграции в контексте процессов глобализации и мировой политики иммиграции. Обосновывается необходимость совершенствования политики регулирования трудовой миграции на основе оценки ее масштабов и последствий.

Ключевые слова: рынок труда, глобализация, нелегальная миграция, миграционная политика.

THE LABOR MARKET IN RUSSIA: PROBLEMS OF MIGRATION

Kovalenko I.A.

Student 1 course, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Pshikanokova N.I.

Cand.Econ.Sci., professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. In work problems of regulation of labor migration in the context of processes of globalization and world politics of immigration are investigated. Need of improvement of policy of regulation of labor migration on the basis of an assessment of its scales and consequences locates in article.

Keywords: The labor market, globalization, illegal migration, migration policy, ways to attract migrants.

Рынок труда - это экономическая среда, в которой в результате соперничества между экономическими агентами, устанавливается определенный уровень оплаты труда и объем занятости.

Актуальность рассматриваемой темы объясняется тем, что миграционные процессы играют значительную роль в демографическом и социально-экономическом развитии современного общества. России, как

и любому другому государству мира, на текущий момент не под силу обеспечить профессиональную подготовку полного спектра профессий, которые в условиях глобализирующейся и быстро меняющейся структуры производства и сферы услуг, необходимы для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. В данном контексте актуализируется привле-

чение иностранных специалистов в качестве одного из способов решения существующей проблемы. Кроме того, старение национальной рабочей силы и сокращение ее численности формируют зависимость экономического развития от притока иностранной рабочей силы для восполнения дефицита рынка труда.

В таких условиях отток трудоспособного российского населения для работы в третьих странах, особенно если речь идет о квалифицированных специалистах, – негативный фактор для российской экономики и барьер на пути реализации крупных экономических проектов.

За последние годы увеличились квоты на использование иностранной рабочей силы в отношении иностранных специалистов из стран с визовым режимом. Так как процесс получения разрешения на работу в Москве для данной категории значительно сложнее, их поток отслеживать значительно проще.

Объясняется это тем, что для осуществления легальной трудовой деятельности на территории страны иностранным специалистам требуется получить рабочую визу в Россию. Такая виза выдается на основании приглашения со стороны работодателя и получения им разрешения на работу для конкретного иностранного специалиста.

Высококвалифицированные специалисты, которым требуется получение визы в Российскую Федерацию, соглашаются на работу только на условии строгого соблюдения закона. Именно поэтому работодатели, заинтересованные в привлечении данных специалистов, оформляют все необходимые документы, в том числе и миграционное разрешение на работу. Трудовая миграция, сложившаяся в отношении привлечения на работу иностранных специалистов из стран с визовым режимом, отличается меньшим количеством нелегальных мигрантов (см. таблицы 1, 2).

Таблица 1

Число прибывших высококвалифицированных мигрантов в РФ в 2015 г.

	Число прибывших из-за пределов России в возрасте 14 лет и старше	в т.ч. имели образование			
		высшее	из них имели ученую степень		незаконченное высшее
			доктора наук	кандидата наук	
Международная миграция	539 743	75 655	207	420	12 865
Миграция со странами СНГ	482 521	67 643	174	358	11 150
Миграция с другими странами	57 222	8 012	33	62	1 715

Число прибывших высококвалифицированных мигрантов по РФ в 2014 г.

	Число прибывших из-за пределов России в возрасте 14 лет и старше	в т.ч. имели образование			
		высшее	из них имели ученую степень		незаконченное высшее
			доктора наук	кандидата наук	
Международная миграция	295 806	29 164	96	231	5 609
Миграция со странами СНГ	247 408	20 535	66	140	4 460
Миграция с другими странами	48 398	8 629	30	91	1 149

Проблема использования иностранной рабочей силы в современной России является одной из наиболее сложных задач. С одной стороны, российская экономика нуждается в иностранных работниках, но в то же время иностранная трудовая миграция способна не только деформировать структуру занятости, но и провоцировать национальные конфликты и обострять криминальную обстановку, вызывать дисбаланс в социальной сфере.

Эффективная работа по интеграции и адаптации мигрантов в принимающее общество, как показывает анализ международного опыта, невозможна без координирующей роли государства, соответствующего финансирования, а также при активном участии институтов гражданского общества.

Однако миграционное законодательство Российской Федерации не в полной мере соответствует интересам работодателей и рос-

сийского общества в целом, текущим и будущим потребностям экономического, демографического и социального развития. Оно ориентировано на привлечение временных иностранных работников и не содержит мер, которые способствуют переезду на постоянное место жительства, интеграции и адаптации мигрантов. Несовершенство действующей системы управления миграционными процессами проявляется в наличии большого числа незаконных мигрантов.

Ежегодно в стране от трех до пяти миллионов иностранных граждан осуществляют трудовую деятельность без официального разрешения. Незаконная миграция, которая питает рабочей силой теневой сектор экономики, является одной из основных причин усиления негативного отношения к мигрантам.

Патентная система, которая была введена в Российской Федерации с 1 января 2015 года, позволяет иностранным гражданам

устраиваться на работу на законных основаниях. Мигрант, находящий работу в компании, участвующей в квотировании, может получить разрешение на работу и работать без данного патента. Патент выдается только тем временно пребывающим гражданам, для которых получение визы в Российской Федерации обязательно.

С 1 января 2015 года на основании Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан» каждый мигрант обязан представить документы, которые могут подтвердить его владение русским языком, знание основ законодательства Российской Федерации и истории нашей страны.

Одним из основных проблем российской миграционной политики является система статистического учета. Существует два основных источника информации по этому вопросу: текущий учет населения и перепись населения. Однако ни один из них на сегодняшний день нельзя считать адекватным и полным. Статистика ФМС ведет текущий учет мигрантов по выдаваемым ею разрешительным документам на трудовую деятельность. Соответственно, целый ряд категорий мигрантов, которые легально

находятся на территории страны, но не оформляют трудовую деятельность, заведомо не попадают в данную статистику. К примеру, члены семей мигрантов. Отдельная проблема – статистические данные по мигрантам, которые нелегально осуществляют трудовую деятельность или нелегально пребывают на территории страны. Точный учет данной категории мигрантов практически невозможен.

Привлечение в страну мигрантов для восполнения рабочей силы и населения, развития инновационного потенциала, обуславливает необходимость ряда предпосылок. В частности, нужно создавать условия для интеграции и адаптации мигрантов, обеспечения их социальной защищенности, защиты их прав и свобод. Необходимы также превентивные меры для снижения риска возникновения социальной напряженности в обществе. Представляется важным также оптимизировать духовно-нравственную систему отношений через развитие российской культуры в странах, характеризующихся активной трудовой миграцией.

Литература:

- 1.Алешковский, И.А. Нелегальная миграция как феномен глобального мира / И.А. Алешковский // Век глобализации. – 2014. – Вып. 2 (14). – С. 129-136.
- 2.Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года. – М., 2012.
- 3.Официальный сайт VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: [www. scienceforum.ru](http://www.scienceforum.ru).

МЕЖСТРАНОВЫЙ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЕЙ БЕЗРАБОТИЦЫ

Меримова С.К.

студентка, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Гишева С.Ш.,

к.э.н., Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье представлены сравнительный анализ уровней безработицы Российской Федерации со странами Европейского союза, Северной Америки и Азии, а также факторы, влияющие на уровень безработицы.

Ключевые слова: сравнительный анализ, безработица, уровень безработицы, пособие по безработице, общественные институты страны.

CROSS-COUNTRY COMPARATIVE ANALYSIS OF UNEMPLOYMENT RATES

Meremova S.K.

Student, Adygea state university, Maikop

Research supervisor: Gisheva Saida Shumafovna

Cand.Econ.Sci., Adygea state university, Maikop

Abstract. The article presents a comparative analysis of the levels of unemployment of the Russian Federation with the countries of the European Union, North America and Asia, as well as factors affecting the rate of unemployment.

Keywords: comparative analysis, unemployment, levels of unemployment, unemployment benefit, public institutions of country.

Проблема безработицы является одной из самых главных в экономике. Она является сложным макроэкономическим явлением экономической жизни. Безработица усугубляет бедность в стране, для многих людей это означает потерю квалификации и профессии. Данная проблема существует во всех странах и даже самых развитых. Задачей каждого государства является сокращение численности безработных.

Отметим, с какого возраста экономически активное население может быть признано безработным и на каком основании.

Определение Международной организации труда: гражданин в возрасте от 10 до 72 лет (в России, по методологии Росстата, от 15 до 72 лет) признается безработным, если на критическую неделю исследования населения по проблемам занятости он одновременно:

- не имел рабочего места;
- стремился трудоустроиться;

- был готов приступить к работе.

Считается, что 2-4% - низкий уровень безработицы, 4-6% нормальный и если свыше 7%, то это свидетельство стагнации в экономике.

Достижение полной занятости невозможно по двум причинам.

Первая свидетельствует о наличии так называемой фрикционной безработицы, которая связана с поисками или ожиданием работы.

Вторая причина - структурная безработица, которая в свою очередь связана с технологическими изменениями в производстве и вызывает структурные изменения в спросе на рабочую силу.

Уровень безработицы в стране выражается как отношение общего числа безработных к количеству экономически активной части населения (рабочей силы):

$$Уб = Б/РС \times 100\%.$$

Существуют факторы, влияющие на уровень безработицы:

- темпы роста или спада экономики;
- демографические показатели;
- производительность труда;
- желание населения к перемене трудовой деятельности или смене места работы;
- социально значимые причины: отсутствие образования, беременность, алкогольная или наркотическая зависимость;
- уровень спроса на тот или иной вид деятельности;
- структурные сдвиги в экономике;
- политика правительства и профсоюзов в области оплаты труда;
- пособия по безработице.

Следует заметить, что в соответствии со статьей 33 закона Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» Правительство Российской Федерации своим постановлением от 12 ноября 2015г. № 1223 установило размер минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2016 год [2].

Минимальная выплата пособий составляет 850 руб., а максимальная 4900 руб. Отметим, что данные значения пособия остаются неизменными с 2009 года.

Министерством труда подготавливается законопроект о повышении пособия безработным на 70%.

Также в первом чтении был принят законопроект о внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О занятости населения в Российской Федерации». Согласно новой трактовке уволенными могут стать:

- работники, которые попадают под сокращение;
- работники, не занятые полный

рабочий день;

- работники, находящиеся в отпуске за свой счет из-за простоя.

Уровень безработицы в Российской Федерации по данным Росстата на начало 2016 года составляет 5,8% (или 4,4 млн. человек). Экономически активное население в России на январь 2016 года – 75,8 млн. человек или 52% от общей численности населения страны [6].

Уровни безработицы в некоторых зарубежных странах представлены в таблице 1.

Таблица 1

Уровни безработицы.

Страна	Уровень безработицы, %
Камбоджа	0,3
Катар	0,4
Беларусь	0,7
Китай	4,2
Норвегия	4,4
Германия	4,8
США	5,2
Великобритания	5,4
Канада	6,9
Индия	7,1
Швеция	7,4
Франция	9,9
Буркина - Фасо	77
Либерия	85
Зимбабве	95

Список стран мира по уровню безработицы составлен на основе подтвержденных данных ЦРУ [7].

По приведенным данным в Российской Федерации относительно невысокий уровень безработицы. Хотя показатели официальной статистики, вероятнее всего отличаются от реальных показателей безработицы.

Росстат отмечает в подведении итогов по обследованию проблем занятости, что статистика строится на основе анализа не всех граждан страны, образующих рабочую силу, а лишь выборочной части населения.

Обследование населения по проблемам занятости в России проводится Федеральной службой государственной статистики посредством ежеквартального опроса населения в домашних хозяйствах согласно требованиям Международной организации труда (МОТ).

К сожалению, безработица сокращается не за счет трудоустройства ранее безработных граждан, а за счет уменьшения числа экономически активного населения, т.е. рабочей силы. Населения трудоспособного возраста становится меньше, а стариков и молодых больше.

В России ежегодно сокращается число населения трудоспособного возраста на 200-300 тыс. человек.

Факт наличия скрытой безработицы в стране говорит об отсутствии объективных данных, которые, таким образом, не учитываются в отчетах Росстата, что приводит к неточности официальных сведений, искажает реальное положение по безработице в России.

Уровень безработицы при полной занятости (естественный уровень безработицы) целиком зависит от общественных институтов страны. Поэтому уровень безработицы в разных странах сильно варьируется.

Исследования в рамках межстранового сравнительного анализа, проведенные Лондонской школой экономики, показывают, что безработица тем ниже, чем [8]:

- ниже пособия по безработице;
- чем больший объем программ переквалификации и другой помощи подобного рода предлагается безработным;

- чем слабее профсоюзы;
- чем лучше предприниматели координируют заработную плату.

В 2014 году после введения российских и антироссийских экономических санкций в России взят активный курс на импортозамещение через принятие Государственной программы №328 «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» от 15.04.2014г. [9].

Создание в России конкурентоспособной, сбалансированной промышленности, разработка и применение передовых промышленных технологий, создание индустрии, нацеленной на освоение новых рынков инновационной продукции, позволит создать новые высококвалифицированные рабочие места.

Для роста занятости и самозанятости населения необходимо увеличить долю малого и среднего бизнеса в экономике (в ВВП) как минимум вдвое (с 21% до 45-50%) [10].

С 2005 года Минэкономразвития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне.

В настоящее время программа реализуется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2014г. № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России [11].

7 апреля 2015 года Президент России Владимир Путин провел заседание Государственного совета, на котором был рассмотрен комплекс мер по развитию малого и среднего предпринимательства. В подготовке предложений в основной доклад к Госсовету приняли участие 18000 предпринимателей из всех субъектов Российской Федерации.

Повышение эффективности государственной поддержки малого и среднего бизнеса, налогового и правового регулирования их деятельности, а также расширение доступа к кредитным ресурсам, устранение излишних административных барьеров, надеемся, улучшат деловой климат и создадут дополнительные рабочие места на рынке труда и, соответственно, снизят уровень безработицы в России.

Литература:

1. Что такое безработица, как определить уровень безработицы в стране? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/194579/chto-takoe-bezrobotitsa-kak-opredelit-uroven-bezrobotitsyi-v-strane>.
2. Путеводитель в мире информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://informatio.ru>.
3. Пособие по безработице [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lgoty-expert.ru/posobiya/posobie-po-bezrabotice/>.
4. Рейтинг стран по уровню безработицы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nonews.co/directory/lists/countries/unemployment>.
5. Кадровые агентства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.person-agency.ru>.
6. Официальный сайт NoNews о событиях в России и в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nonews.co.ru>.
7. Лэйард, Р. Макроэкономика. Курс лекций для российских читателей / Р. Лэйард. – М.: Джон Уайли энд Санз, 1994. – 238 с.
8. Замещающий импорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zimport.ru>.
9. Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asi.ru>.
10. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>

СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

Мирза З.М.

аспирант, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель Захарова Е.Н.,

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Рассматриваются основные подходы к трактовке сущности дефиниции «конкурентоспособность». Обосновывается роль сетевого взаимодействия в процессе повышения конкурентоспособности предприятий сервисной сферы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сфера услуг, сетевые структуры, сетевое взаимодействие, синергизм.

NETWORKING AS AN ORGANIZATIONAL FORM OF BUSINESS COMPETITIVENESS INCREASE

Mirza Z.M.

post-graduate student, Adyghe State University, Maikop

Research supervisor: Zakharova E.N.,

Doctor of Economics, professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. The main approaches to rendering the essence of a "competitiveness" definition are considered. The role of networking in the course of competitiveness increase of the service sphere enterprises is proved.

Keywords: competitiveness, service industry, network structures, networking, synergism.

Обеспечение конкурентоспособности является одной из целевых установок любого хозяйствующего субъекта. При этом отметим, что в отношении трактовки экономической сущности данного понятия к настоящему времени не выработано согласованной точки зрения.

Так, зарубежные исследователи чаще всего рассматривают конкурентоспособность бизнеса в контексте таких категорий как «конкурентная позиция» либо «конкурентное преимущество». Так, в соответствии с определением Европейского форума по проблемам управления, конкурентоспособность трактуется в качестве реальной и потенциальной возможности предприятия в рамках существующих условий проектировать, производить и реализовывать

продукцию, имеющую более привлекательные потребительские характеристики, по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов [9, с.15].

Отметим, что подобному подходу присущ ряд некоторых ограничений, обусловленных тем, что конкурентная позиция характеризует исключительно занимаемую предприятием долю на конкретном рынке. В свою очередь, конкурентное преимущество является категорией, производной от конкурентной позиции, то есть является еще более узкой категорией [4, с.8].

Что касается трактовки сущности указанной категории отечественными исследователями, то, в частности, по мнению С. Ю. Евсеева, конкурентоспособность трактуется с позиций способности организации получать прибыль в процессе осуществления ее

деятельности в условиях конкуренции в течение достаточно продолжительного времени на основе имеющихся у нее определенных конкурентных преимуществ в различных функциональных сферах [1, с.90].

Е. А. Иванова [3, с.53] выдвигает несколько вариантов трактовки сущности конкурентоспособности, излагая их следующим образом:

1. Способность экономического субъекта обеспечить необходимый уровень прибыли и заработной платы при функционировании в условиях конкурентной среды;

2. Наличие свойств, создающих конкурентные преимущества для конкретного экономического субъекта;

3. Степень привлекательности предпринимательской структуры для потребителя.

Наконец, Т. М. Плотицына [8, с.208] отмечает, что конкурентоспособность можно определить как оцененное субъектами внешней среды превосходство организации над ее конкурентами в определенных рыночных сегментах рынка в конкретный момент времени, достигаемое без ущерба для окружающих, определяемое востребованностью производимой продукции и наличием конкурентного потенциала, позволяющим сохранять свое превосходство над конкурентами и в будущем.

При этом сущностное наполнение большинства трактовок понятия «конкурентоспособность» сводится к наличию следующих ключевых характеристик рассматриваемого понятия [2, с.87]:

- в качестве носителя данного свойства рассматривается коммерческая организация;

- средой конкуренции является определенная отрасль;

- основное свойство носителя данного свойства состоит в наличии способности

противостоять давлению, исходящему от конкурирующих с ним предпринимательских структур, выпускающих аналогичную продукцию;

- целевым ориентиром в рамках оценки уровня конкурентоспособности является возможность получения прибыли в течение длительного временного периода.

Помимо этого, проведения анализа сущности понятия «конкурентоспособность» позволяет выявить следующие ключевых характеристики конкурентных преимуществ как формы проявления конкурентоспособности предпринимательских структур [5, с.87]:

- большинство существующих определений конкурентоспособности акцентируют внимание на наличии конкурентных преимуществ перед соперниками;

- наличие конкурентных преимуществ характеризует не только продукцию, которую производят предпринимательские структуры, но и ключевые характеристики самих экономических субъектов;

- специалисты выделяют в качестве системных признаков конкурентных преимуществ предпринимательских структур их ориентацию на потребителя и продуктивное использование имеющегося потенциала.

Классическая теория конкурентоспособности основана на подходе к ресурсам предпринимательской структуры как ключевым предпосылкам обеспечения ее конкурентоспособности. При этом ресурсы, обеспечивающие поддержание конкурентоспособности бизнеса, должны обладать рядом характеристик, к которым относятся [10, с.175]:

1. Ценность. Ресурс должен обеспечивать либо реализацию внутренних преимуществ, либо задействование внешних возможностей, либо противостояние существующим угрозам положению фирмы.

2. Редкость. Если определенный ресурс имеется в наличии у многих фирм, он не является фактором обеспечения конкурентоспособности для одной из них.

3. Сложность перемещения. Ресурс не должен быть торгуемым, либо его продажа должна быть ограничена.

4. Сложность копирования. При возможности воссоздания ресурса в другой компании он теряет признаки уникальности и не может служить фактором конкурентоспособности.

5. Сложность замещения. Ресурс не должен замещаться каким-либо другим ресурсом без потери значительной величины своей ценности.

Таким образом, можно констатировать, что обеспечение эффективного использования своих конкурентных преимуществ как базиса конкурентоспособности является важнейшей задачей любой предпринимательской структуры, решение которой определяется такими факторами как организация бизнес-процессов, степень квалификации сотрудников, эффективность системы управления организации.

При этом усложнение экономических условий и обострение конкурентной борьбы как на внутренних, так и на международных рынках обуславливает активизацию усилий хозяйствующих субъектов в контексте объединения усилий в рамках противодействия конкурентному давлению и повышения конкурентоспособности своей продукции.

В частности, в настоящее время практически во всех сферах сервисной деятельности формируется качественно новый тип функциональных структур, базовым элементом которых является сетевое взаимодействие.

Понятие сети является одним из ключевых при определении процессов, протекающих в сложной коммуникационной системе. По мнению специалистов, его можно определить как полимагистральную структуру, в которой две точки связывает множество магистралей, каждая из которых состоит из множества отрезков и путей [7, с.62].

Отметим, что в практической деятельности сервисных организаций можно выделить ряд наиболее распространенных сетевых форм организации их деятельности, к которым относятся [6, с.74:]

1. Стабильная сеть, ориентированная на деятельность на низковолатильных рынках и ставящая своей задачей объединение ресурсов в соответствии с целями общей ценностной цепи.

2. Внутренняя сеть, основной задачей которой является формирование системы взаимодействия участников, нацеленной на развитие комплекса конкурентных преимуществ через предоставление им большей свободы при принятии решений и организацию более оперативного обмена необходимой информацией.

3. Динамичная сеть, предполагающая объединение участников для выполнения конкретной задачи на основе обмена ресурсами.

4. «Паутина», одной из отличительных черт которой является то, что деятельность участников сети координируется из единого центра, взаимодействующего с ними.

В сетевой структуре происходит замена иерархических принципов построения на гетерархические. Кроме того, для сетевой структуры характерен переход от прямой адаптации к определенному состоянию к расширенному набору средств организации деятельности в изменяющейся внешней

среде. При этом она способна эволюционировать, не только изменяя свою внутреннюю структуру, но и оказывая воздействие на внешнюю среду, обусловленное имеющимися целевыми ориентирами.

Развитие взаимодействия в сетевых структурах в сервисной сфере основано на рациональном распределении и организационном закреплении знаний, умений и навыков, что способствует повышению конкурентоспособности бизнеса.

При этом оценка экономической эффективности сетевого взаимодействия основывается на анализе потенциальных затрат и выгод его фигурантов, так как участие в сетевом партнерстве целесообразно лишь в

$$\mathcal{E}^{A+B} \left(\sum_{i=1}^I R_i^{A-налич} + \sum_{i=1}^I R_i^{B-налич} \right) > \mathcal{E}^A \left(\sum_{i=1}^I R_i^{A-налич} \right) + \mathcal{E}^B \left(\sum_{i=1}^I R_i^{B-налич} \right). \quad (1)$$

Данный эффект достигается за счет совместной реализации конкурентных потенциалов, имеющих у каждой из сервисных структур, позволяющей с помощью задей-

ствования организационных знаний и умений, обеспечить как увеличение доходности совместного бизнеса, так и увеличение конкурентоспособности производимых услуг.

случае возникновения синергетического эффекта в случае объединения конкурентного потенциала компании $\sum_{i=1}^I R_i^{A-налич}$ с конкурентным потенциалом компании В - $\sum_{i=1}^I R_i^{B-налич}$. Синергетический эффект будет отмечаться в случае, когда компании А и В, объединив свои конкурентные потенциалы, достигнут большего экономического эффекта, чем они имели бы в случае раздельного осуществления процесса производства определенных услуг:

Литература:

1. Евсеев, С.Ю. Уточнение понятия «конкурентоспособность» по отношению к разноуровневым экономическим субъектам / С.Ю. Евсеев // Известия Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов. – 2010. – № 6. – С. 88-90.
2. Захарова, Е.Н. Особенности формирования конкурентоспособности вуза как субъекта рынка образовательных услуг / Е.Н. Захарова // Бизнес в законе. – 2013. – № 2. – С. 185-188.
3. Иванова, Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия / Е.А. Иванова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 298 с.
4. Кокшаров, В.А. Проблемы конкурентоспособности ТЭЦ на рынках энергии / В.А. Кокшаров // Энергия - экономика, техника, экология. – 2012. – № 1. – С. 8-14.
5. Мамедов, Ш.М. Систематизация признаков конкурентоспособности строительной организации / Ш.М. Мамедов // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 2. – С. 84-89.
6. Маслов, А.В. Сетевые организации как подсистема управления знаниями на предприятии / А.В. Маслов // Сибирский вестник специального образования. – 2012. – № 1. – С. 72-76.
7. Назарчук, А.В. Сетевое общество и его философское осмысление / А.В. Назарчук // Вопросы философии. – 2008. – № 7. – С. 61-75.

- 8.Плотицина, Т.М. Определение конкурентоспособности предприятия / Т.М. Плотицина // Вестник Тамбовского государственного технического университета. – 2010. – № 1. – С. 205-211.
- 9.Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
- 10.Гапоненко, А.Л. Экономика, основанная на знаниях / А.Л. Гапоненко. – М.: Изд-во РАГС, 2006. – 352 с.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Моргунова Л.А.

студентка 1 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Бахова А.П.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние санкций на экономическое положение Российской Федерации. Авторами работы представлены последствия влияния санкций в различных отраслях российской экономики, а также рассматриваются возможные пути поднятия экономики, способствующие экономическому росту.

Ключевые слова: санкции, инфляция, инвестиции, волатильность, товарооборот, отток капитала, девальвация рубля, импортозамещение.

THE IMPACT OF SANCTIONS ON THE STATE OF THE ECONOMY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Morgunova L. A.

1st year student, Adyghe state University, Maykop

Scientific supervisor: Bakhova A. P.

Ph. D., associate Professor, Adyghe state University, Maykop

Abstract. This article examines the impact of sanctions on the economic situation of the Russian Federation. The authors presented the effects of the sanctions in various sectors of the Russian economy, and discusses possible ways of raising the economy that promote economic growth

Keywords: sanctions, inflation, investment, volatility, trade, capital outflows, the ruble devaluation, import substitution

В современных условиях, которые характеризуются процессами глобализации, невозможно представить государство, не связанное различными политическими, экономическими, культурными и другими связями. Это связано с тем, что мировые отношения оказывают существенное влияние на уровень и темпы развитие экономики страны и ее национальное благосостояние.

Каждое государство, имеющее свой суверенитет, действует прежде всего для удовлетворения своих потребностей и интересов. Любые отношения, возникающие между странами, ведут к усилению взаимодействия их национальных экономик. Сотрудничество между странами, интеграция в различных сферах деятельности представляет собой чаще всего взаимную выгоду,

что и является основной целью их взаимодействия. Но что же происходит с состоянием экономики страны в тех случаях, когда другие государства разрывают эти связи с ней и вводят ограничения или санкции?

К сожалению, примером такого положения страны является наше государство, Российская Федерация. В течение нескольких лет РФ живет, приспособляясь к новым экономическим условиям.

Взаимные санкции, как со стороны Евросоюза, так и со стороны России сказались на экономическом развитии страны, в частности на инфляции, а также на показателе ВВП. Анализируя данные Минэкономразвития, в конце декабря 2015 года годовое снижение показателя ВВП можно оценить в

3,7-3,8% в основном из-за снижения объемов инвестирования в основной капитал, розничную торговлю и строительство.

Инфляция по состоянию на январь 2016 года составила 1,0 % (15% в годовом выражении). В экономике нашего государства в настоящее время наблюдается период стагнации, породившийся взаимными действиями стран Запада и России.

Санкции и ответные меры оказали серьезное влияние на экономику по трем каналам:

Во-первых, масштабный отток капитала вызвал рост волатильности на валютном рынке и существенное обесценение национальной валюты.

Во-вторых, финансовые санкции ограничили доступ на международные финансовые рынки для некоторых российских банков и предприятий и существенно повысили стоимость иностранных заимствований для остальных.

В-третьих, продолжилось снижение уровня деловой и потребительской уверенности в отношении перспектив будущего роста, что вызвало дальнейшее снижение потребительской и инвестиционной активности. Кроме того, санкции начали сказываться на товарообороте. Как показывает международный опыт, санкции могут оставаться в силе в течение длительного периода времени [1].

Чтобы наиболее полно оценить влияние санкций на экономику России, разберем каждый канал более подробно.

Обесценение рубля привело к ускорению темпов инфляции. В ответ на высокое инфляционное давление и в целях поддержки рубля Банк России существенно ужесточил денежно-кредитную политику во второй половине 2014 года по таргетированию инфля-

ции и обеспечению финансовой стабильности. К сожалению, она привела к повышению стоимости внутренних заимствований и еще больше ограничила доступ к внутренним кредитным ресурсам для инвесторов и потребителей [2].

Во второй половине 2014 года доверие к рублю стало снижаться в ожидании обесценения рубля, а снижение цен на нефть в конечном итоге привело к тому, что в 2014 году рубль обесценился почти вдвое по отношению к доллару. К февралю 2015 года продовольственная инфляция достигла 23,3%, увеличив и без того высокое инфляционное давление, обусловленное обесценением рубля. Если сравнить цены января 2015 года и января 2016 года, то рост цен составил 9,2 %.

Последняя девальвация рубля в 2016 году до 75 за 1 доллар может бы еще не конечной на пути к глубокому кризису.

Санкции значительно ограничили доступ российских заемщиков на рынки капитала США и Европы. Хотя введенные санкции запрещают финансовым институтам и банкам США и ЕС финансировать лишь некоторые крупных российские компании, чаще всего с государственным участием, все российские заемщики ощутили негативное влияние санкций на сделки по привлечению финансирования.

Многие банки заняли осторожную, выжидательную позицию по отношению к большинству российских заемщиков из-за возможного расширения санкционных списков. Некоторые международные банки снизили кредитные лимиты на российский рынок и повысили требования к заемщикам. Последовавшая резкая девальвация рубля, падение цен на нефть и понижение суверенного рейтинга Российской Федерации еще сильнее отвратили финансовые институты и

банки США и ЕС от кредитования российских компаний.

Что касается оттока капитала, то по оценке ЦБ отток капитала в 2014 году из России составил \$154,1 млрд. По итогам же 2015 года чистый вывоз капитала составил \$53 млрд, что почти в 3 раза меньше прошлогоднего показателя.

Низкие цены на нефть и санкции оказывают и будут продолжать оказывать умеренное давление на платежный баланс. В связи с падением спроса и низкими ценами на нефть и сырьевые товары ожидается дальнейшее сокращение экспорта. Между тем возникающее в этой связи давление на счет текущих операций будет более чем компенсировано резким падением импорта, обусловленного ослаблением рубля и снижением внутреннего спроса.

Наконец, и без того низкий уровень деловой и потребительской уверенности на внутреннем рынке, обусловленный неопределенными перспективами будущего роста, вызвал дальнейшее снижение потребительской и инвестиционной активности. Внутренний спрос был слабым: объем инвестиций в основной капитал сократился в 2014 году на 2,5%, а вклад потребления в экономический рост составил менее половины показателя за 2013 год. Кроме того, снизился уровень инвестиционной активности за рубежом, что отражает снижение деловой уверенности [3].

Санкции сказались и на товарообороте. Влияние санкций отражено уже в показателях по внешней торговле за третий квартал 2014 года по сравнению с третьим кварталом 2013 года: резкое падение объема импорта вследствие снижения курса рубля и принятия Россией ответных мер по запрету ввоза продовольствия из западных стран. В

третьем квартале 2014 года сократился импорт в Россию продовольственных товаров и напитков из ЕС. Например, упал объем импорта молочных продуктов из США, Японии и Австралии. Несмотря на то, что рубль девальвировался в четвертом квартале, было бы неправильно объяснять такое сокращение импорта влиянием санкций. Даже в отсутствие санкций в российской экономике практически не было бы роста из-за низкого потенциала роста.

В итоге, российский импорт может сократиться еще больше. Некоторые страны окажутся в выигрыше в результате введения экономических санкций против России и принятия Россией ответных мер, а традиционные торговые партнеры могут потерять свои рынки сбыта. В целом, влияние запрета на ввоз продовольствия на восточноевропейские государства-члены ЕС (страны Балтии, Польшу, Чехию, Болгарию, Румынию, Словению, Словакию и Хорватию), вероятно, будет негативным, но слабым, поскольку их экспорт в Россию был незначительным. В общей сложности, экспорт запрещенных товаров составлял всего лишь 0,001-0,5% ВВП этих стран, за исключением Литвы, где доля такого экспорта достигала 2,9% ВВП. Однако некоторые сектора этих стран экспортировали значительную часть своей продукции в Россию: например, на долю России приходилось 68% польского экспорта яблок и 65% литовского экспорта сыра до введения ответных санкций. Конечное влияние на эти сегменты пищевой промышленности будет зависеть от способности компаний-экспортеров перенаправить свою продукцию на другие рынки. Другие европейские государства, не являющиеся членами ЕС, такие, как Турция и некоторые страны бывшего Советского

союза (за исключением Молдовы и Украины), скорее всего, выиграют от этого торгового запрета [4].

Странам Латинской Америки и Беларуси удалось расширить производство и увеличить экспорт в Россию, чтобы восполнить нехватку запрещенных товаров.

Сейчас еще рано давать количественную оценку влиянию экономических санкций на все сектора российской экономики, являющиеся объектами санкций. Однако последствия санкций, введенных в отношении России, скорее всего, будут наиболее ощутимыми в сфере инвестиций, особенно в нефтегазовом секторе. Так, ограничения на экспорт высокотехнологичного нефтебурового оборудования могут привести к переносу сроков реализации некоторых новых инвестиционных буровых проектов. Однако темпы осуществления таких инвестиций могут снизиться сами по себе на фоне слабого мирового спроса и низких мировых цен на нефть. Любое сокращение реальных инвестиций приведет к еще большему снижению темпов экономического развития.

Как известно, основные статьи экспорта для Российской Федерации – нефть, нефтепродукты и природный газ. Российские сырьевые компании на протяжении многих лет ориентированы в основном на рынки стран Европы и СНГ. Однако зависимость европейских стран от российского сырья не обоюдна, т. к. Европа поддерживает торговые отношения по закупке газа и с другими странами. Так, доля российского газа в структуре импорта стран Европы составляет 34,46%.

Ожидать установления строгого эмбарго на поставку российской нефти не стоит – даже несмотря на то, что большая часть нефти Российская Федерация продаёт в

страны Европы (67,5%), вторым по величине закупок является Китай (16,85%). В европейской структуре потребления нефти 46,38% приходится на долю российской, поэтому Европе будет невыгодно лишать себя пока ещё относительно дешевых энергоресурсов.

Одним из последствий введения санкций является падение валютного рынка и ослабление курса национальной валюты, что принесло России большие потери – по данным Министерства финансов [3], он составили около 100 млрд. долл. США (около 1/3 объёма Федерального бюджета). Произошло это в виде падения стоимости барреля нефти в январе 2015 года, в результате которого она достигла шестилетнего минимума, составив 47 долларов США за баррель. На фоне постепенного удаления стоимости нефти от минимума можно предположить, что потери несколько снизятся, однако в условиях нестабильности экономики и сырьевых рынков нельзя быть уверенным в сохранении восходящего тренда.

Приток иностранных инвестиций напрямую зависит от внешнеполитического курса.

Экономические санкции, оказывающие влияние на Россию – явление двустороннее, поскольку санкции повлияли на состояние немецкой экономики.

Кроме того, ограничения в отношении России сказались на экономике

Великобритании, в особенности после введения санкций против ОАО «Роснефть». Таким образом, становится очевидным, что глубокая интеграция экономики Российской Федерации и стран Европы не позволит полностью изолировать Россию с экономической стороны – любые ограничения непосредственно скажутся на экономике европейских стран.

Экономическая стабильность Российской Федерации в долгосрочном периоде в целом непостоянна и зависит от любых, даже малейших изменений по части геополитики и цен на сырьё, однако в настоящее время российская экономика нашла некую точку равновесия, в том числе на валютном рынке.

Тем не менее, несмотря на все сдерживающие факторы, влияние Российской Федерации в мире растёт. Это происходит в основном за счёт укрепления Россией своих позиций на мировой политической арене.

Переориентация экономики в направлении отраслей сельского хозяйства, промышленности и топливно-энергетического комплекса, развитие торговых отношений со странами Азии (в основном с Китаем) представляют собой пути решения, сложившейся не простой политической и экономической ситуации.

Не стоит забывать и о том, что все возникшие экономические проблемы не исчезнут сразу после снятия Западом санкций. Дополнительные обоюдные санкции в конечном итоге приведут к постепенному уменьшению рынка сбыта продукции, производимой в Российской Федерации, за границу. Кроме того, станут ниже показатели капиталовложений в экономику страны, что значительно затормозит развитие экономики. Но нельзя забывать и о резервах, находящихся в распоряжении России – этих средств достаточно для того, чтобы экономика страны смогла дождаться улучшения на сырьевом рынке, оправиться от потерь и вернуться к прежним темпам роста.

Таким образом, можно уверенно сказать, что в настоящее время Россия не находится в тупике под влиянием уже существующих экономических ограничений. Безусловно, негативные последствия коснулись и стран

ЕС, поэтому дальнейшее ухудшение экономических условий маловероятно. Первоочередными задачами для национальной экономики сейчас являются повышение инвестиционного климата, активное формирование азиатского вектора международных отношений и поддержка отечественных производств - импортозамещение. Их успешная реализация позволит направить экономику Российской Федерации на наиболее перспективное направление развития. Однако независимо от того, какой будет новая экономическая эпоха в России, необходимо будет научиться управлять рискам, связанными с низкими ценами на нефть и экономическими санкциями. Несмотря на более избирательный путь интеграции в мировую экономику, Россия по-прежнему будет зависеть от экспорта своих природных ресурсов. В этой связи будет важно добиться прогресса в освоении технологий добычи нефти и газа на труднодоступных месторождениях. Сокращение прямых иностранных инвестиций может привести к ограничению передачи инновационных разработок и технологий, столь важных для повышения потенциала экономического роста России. Наконец, до тех пор, пока доступ к внешнему финансированию будет оставаться ограниченным, первостепенной стратегической целью должно быть тщательное управление рисками в финансовом секторе и создание резервов. Проведение политики таргетирования инфляции в рамках гибкого валютного курса будет способствовать поддержанию международных резервов на достаточном уровне. Более пристальное внимание к эффективности расходов и разумному управлению бюджетными резервами позволит обеспечить неуклонную устойчивость бюджетной системы на всех административных уровнях.

Литература:

1. Дзгоева, М.Р. Влияние санкций на финансовый сектор Российской Федерации / М.Р. Дзгоева, В.А. Кайтмазов, С.К. Икоев // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 2 -26. – С. 5860-5863;
2. Алмазов, Ш.А. Влияние экономических санкций США на Евросоюза на банковскую систему РФ [Электронный ресурс] / Ш.А. Алмазов, Д.С. Катицин, А.В. Менский // *NovaInfo: электрон. журнал*. – Режим доступа: <http://novainfo.ru/archive/27/vliyanieekonomicheskikh-sankciy>
3. Левин, Д.Б. Санкции в международном праве / Д.Б. Левин // *Правоведение*. – 1981. – № 1. – С. 40-48.
4. Булатова, А.И. Отличительные особенности развития регионов России / А.И. Булатова // *Экономика и предпринимательство*. – 2014. – № 4. – С. 266-268.

СПЕЦИФИКА ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ КАК ВАЖНЕЙШЕЙ ФОРМЫ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Садофьев А.А.

соискатель ученой степени кандидата экономических наук,

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Рос-
сийской Федерации,
Ainconnect@gmail.com*

*Научный руководитель: доктор экономических наук,
профессор Пидде А.Л.*

Аннотация. Рассматривается сущность, специфические особенности и структура ин-
формационных услуг. Обосновываются системный характер данных услуг и их ключевая
роль в современной «экономике знаний».

Ключевые слова: информация, информационные услуги, «общество знаний», информаци-
онно-коммуникационные технологии.

SPECIFICS OF INFORMATION SERVICES AS AN IMPORTANT FORM OF SER- VICE ACTIVITY IN MODERN CONDITIONS

Sadofiev A.A.,

candidate for an economic degree

*The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Ainconnect@gmail.com*

Research supervisor: doctor of Economics, professor Pidde A.L.

Abstract. The essence, specific features and structure of information services are considered.
System formation of these services and their key role in modern "economy of knowledge" are
proved.

Keywords: information, information services, «knowledge society», information and communi-
cation technologies

Возрастание экономической и социальной значимости деятельности, связанной с удовлетворением запросов потребителей в разнообразной информации, является одним из ключевых проявлений процесса формирования современной информационно-сервисной экономики. При этом данной деятельности присущ ряд специфических особенностей, обусловленных как организацией процесса ее осуществления, так и существенными характеристиками информации как ключевого ресурса общественно-экономического развития.

Характеризуя информацию как экономический ресурс, М. Ю. Днепров указывает на

ряд концептуальных положений, определяющих сущность данной категории при ее анализе в современных научных исследованиях:[3]:

- информация рассматривается в качестве обособленного производственного фактора;

- указывается на двойственную природу информации, которая, с одной стороны выступает как фактор производства, а с другой - как особая форма капитала;

- представление информации как экономического ресурса осуществляется в рамках трудовой теории стоимости, определяющей информацию в качестве одного из составных элементов процесса труда.

Важнейшей имманентно присущей информации чертой является нехарактерная для других факторов производства способность существовать вне контекста социально-экономических отношений. При этом в структуре таких факторов производства как труд и капитал всегда присутствует информационная составляющая, а в предпринимательских способностях она становится доминирующей.

Особенно ощутимо значимость информации как фактора производства проявляется в условиях постиндустриального общества, которое зачастую определяется как общество информационное. Экономические блага в его рамках начинают рассматриваться в контексте их информационной природы, а значимость обладания данными благами определяется ценностью информации, которая в них содержится.

При этом производством информации, как правило, занимаются частные лица либо компании, несущие, как и в рамках любого производственного процесса, определенные издержки. Подобное положение приводит к тому, что, если раньше существовало отношение к информации как к безвозмездно распределяемому общественному благу, то в условиях информационного общества она становится товаром, имеющим соответствующую цену, которая формируется в процессе координации спроса и предложения на рынке информационных ресурсов [6].

К числу ключевых свойств информации можно отнести ее асимметрию, причинами которой являются разнородность, неполнота и ограниченность информации. Указанное свойство находит свое проявление как в ее дифференциации владельцем информации, так и в процессе получения потребителем информации, в связи с чем условие доступа к информационным ресурсам

выступает в качестве ограничителя либо, напротив, стимула деятельности в сфере предоставления интеллектуальных услуг. Данное обстоятельство определяет возникновение и функционирование рынка, в рамках которого существует конкуренция за доступ к информационным ресурсам. С другой стороны, все более активно развивается разнообразная деятельность по поиску, сбору, анализу и предоставлению потребителям необходимой информация, получившая наименование информационных услуг.

В экономической литературе отсутствует четкое общепринятое определение термина «информационные услуги», происходит его отождествление с понятиями «информационные продукты» и «информационные товары» услуги, а в большинстве распространенных классификаций видов услуг информационные услуги не выделяются в отдельную категорию.

Отметим, что в Федеральном законе «Об информации, информатизации и защите информации» информационные услуги определены в качестве услуг, ориентированных на удовлетворение информационных потребностей пользователей путем предоставления информационных продуктов [1]. По мнению И.А. Коробейникова, под данным понятием подразумевается согласованный процесс создания потребительной стоимости, сформированной в результате целевого использования информационных продуктов, ориентированный на удовлетворение информационных потребностей экономических субъектов [4]. К информационным потребностям при этом можно отнести потребность в информации, потребность в доступе к информации, потребность в передаче информации, потребность в самовыра-

жении, потребность в росте образовательного уровня, потребность во взаимодействии (общении) и т.д.

Разнообразие видов информационных потребностей обуславливает наличие различных видов информационных услуг. В этой связи, в частности, А.Л. Денисова подразделяет их на производственные, профессиональные, общественные и услуги в области связи [2].

А.В. Хорошилов и С.Н. Селетков следующим образом классифицируют информационные услуги: доступ к базам данных (в интерактивном режиме и режиме offline); пакетный доступ к базам данных; базы данных на носителях; консультации специалистов в сфере информационных ресурсов; обучение доступу к информационным ресурсам [7].

Ю.А. Сиднева, предлагая классифицировать информационные услуги с функциональной точки зрения, выделяет такие их функции как создание информационного продукта на заказ, распространение информационных продуктов, консультационная функция, обеспечение обмена информацией и информационного взаимодействия различных субъектов [5].

К ключевым особенностям информационных услуг можно отнести следующие характеристики: наличие тесной взаимосвязи между информационным продуктом и информационной услугой; возможность многократного предоставления; наличие удаленного доступа к информационному продукту; возможность участия посредника в процессе взаимодействия продуцента и потребителя информационных услуг. В отношении данных услуг, предоставляемых с помощью современных информационно-

коммуникационных технологий, специалисты значительно расширяют вышеприведенный перечень, добавляя следующие важнейшие черты [4]:

–формализованность – производство, реализация и потребление информационной услуги предполагает выполнение формализованных операций в контексте использования соответствующего технического обеспечения и инфраструктуры;

–алгоритмичность – производство и реализация информационной услуги представляет собой последовательность осуществления алгоритмов исполнения данного процесса;

–машиноориентированность – перевод процесса производства, реализации и потребления информационных услуг в виртуальную сферу с использованием различных информационных систем;

–пролонгированность во времени – воспользоваться информационной услугой можно в регламентированное для этого продолжительное время;

–сохранность результатов производства, реализации и потребления информационной услуги – результаты сохраняются в виде использованных алгоритмов, ресурсов, запросов, инфраструктурных элементов, полученных результатов;

–глобальность потребления информационных услуг, обусловленная всеобщим характером используемой информационно-коммуникационной инфраструктуры;

–комплексность производства, реализации и потребления информационных услуг – потребляя конкретную информационную услугу, потребитель получает несколько сопутствующих услуг.

Таким образом, подводя итоги проведенного анализа, можно

констатировать, что дефиниция «информационная услуга» является комплексным понятием, предполагающим сочетание таких образующих его сущностных элементов как востребованная потребителем и оплачиваемая деятельность; полезная работа по преобразованию данных в информацию с целью ее последующего предоставления потребителю; деятельность по комплектованию, систематизации и изложению знаний.

При этом для современной экономики характерна тенденция к постоянному расширению и усложнению рынка информационных услуг, определяющая постоянное увеличение их удельного веса и степени значимости в структуре элементов сервисной сферы современной «экономики знаний».

Литература:

1. Об информации, информатизации и защите информации: федер. закон № 149-ФЗ от 27.06.2006 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1995. – № 8. – Ст. 609.
2. Денисова, А.Л. Концепция качества информационных услуг / А.Л. Денисова. – М.: Междунар. академия информатизации, 1998. – 95 с.
3. Днепров, М.Ю. О методологических принципах исследования категории «информационный ресурс» / М.Ю. Днепров // Студенческая наука – экономике России: материалы Пятой межрегион. науч. конф. – Ставрополь, 2005. – С. 189-191.
4. Коробейников, И.Н. Информационная услуга: понятия, особенности, качества / И.Н. Коробейникова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – № 8. – С. 66-72.
5. Сиднева, Ю.Е. Информационные услуги в системе экономических отношений: теоретический аспект: дис. ... канд. экон. наук / Ю.Е. Сиднев. – Уфа, 2001. – 22 с.
6. Симонян, Д.Ф. Асимметрия информации как фактор неустойчивости предпринимательской структуры / Д.Ф. Симонян // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательств; право и управление. – 2012. – № 7. – С. 94-99.
7. Хорошилов, А.В. Мировые информационные ресурсы / А.В. Хорошилов. – СПб.: Питер, 2004. – 176 с.

МОНЕТАРНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хатков М.А.

студент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Гишева С.Ш.,

к.э.н., Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье представлены основные инструменты монетарной политики Банка России, стимулирующие деловую активность в Российской Федерации.

Ключевые слова: Денежно-кредитная политика, деловая активность, инфляция, темпы инфляции, ключевая ставка, ставка рефинансирования, норма обязательных резервов, максимальный размер страхового возмещения.

MONETARY TOOLS TO STIMULATE BUSINESS ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Khatkov M.A.

Student, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Gisheva S. Sh.

Cand.Econ.Sci., Adygea state university, Maikop

Abstract. The article describes the main instruments of monetary policy of the Bank of Russia, stimulating business activity in the Russian Federation.

Keywords: Monetary policy, business activity, inflation, inflation rates, key rate, the refinancing rate, required reserves ratio, the maximum amount of insurance compensation.

Монетарная или денежно-кредитная политика, как одно из направлений стабилизационного (антициклического) воздействия, используется для сглаживания колебаний в экономике. Монетарная политика наряду с другими видами стабилизационной политики обеспечивает:

- стабильный экономический рост;
- полную занятость ресурсов;
- стабильный уровень цен;
- уравнивание платежного баланса.

Определение и осуществление монетарной политики входит в компетенцию Центрального банка. Тем не менее, изменения, касающиеся происходящих в отраслях экономики предложений денег, являются результатом операций, производимых как Центральным банком, так и коммерческими

банками и небанковским сектором (домохозяйствами и фирмами).

В качестве тактических целей (целевых ориентиров), которые преследуются монетарной политикой Центробанка, выступают:

- осуществление контроля предложения денег;
- регулирование уровня процентной ставки;
- осуществление контроля колебаний обменного курса национальной валюты.

Банк России реализует современную денежно-кредитную политику в условиях режима инфляционного таргетирования, приоритетом которого является достижение стабильно низкой инфляции через обеспечение относительной устойчивости внутренних цен и сглаживания волатильности курса национальной денежной единицы.

Стратегическая цель Банка России – снижение темпа инфляции до 4% к концу 2017

года с сохранением данного приемлемого уровня в среднесрочной перспективе [1].

Инструменты монетарной политики, позволяющие контролировать динамику денежной массы, включают:

- осуществление операций в условиях открытого рынка;
- регулирование учетной ставки процента (ставки рефинансирования);
- пересмотр нормы резервных требований [2].

К резервным требованиям (обязательным резервам) относятся некоторые депозиты коммерческого банка, хранящиеся как беспроцентные вклады в Центробанке (при существовании в стране резервной банковской системы) и как наличность в сейфах коммерческих банков.

Неизменная норма резервных требований обеспечивает стабильность банковской системы. К данному рисковому инструменту монетарной политики не прибегают для текущего управления предложением денег. Норма обязательных резервов меняется только при необходимости значительно расширить или сжать денежную массу. Норма резервирования в РФ с 2013 года составляет 4,25%.

Операции в условиях открытого рынка являются лучшим по эффективности, скорости и гибкости инструментом монетарной политики, позволяющим регулировать предложение денег.

Стоимость гособлигаций и процентная ставка являются зависимыми. При покупке Центральным банком государственных облигаций происходит увеличение спроса, рост цены и снижение процентной ставки. Собственники облигаций в этот период активно продают их ЦБ для получения дохода благодаря увеличившейся цене. А при продажах Центральным банком гособлигаций с увеличением их предложения падает цена и

увеличивается процентная ставка, что предоставляет выгоду от их приобретения.

Особенность условий проведения операций на открытом рынке Банком России – небольшой размер и невысокая ликвидность рынка российских гособлигаций, а также необъемный собственный портфель облигаций у ЦБ, что ограничивает масштабы возможных продаж при необходимости уменьшить ликвидность в банковской системе.

Денежно-кредитная политика воздействует на экономику также через процентные ставки, база определения которых – учетная ставка (в России – ставка рефинансирования, ключевая ставка).

Учетную ставку считают также ориентиром, которым руководствуются при установке межбанковской процентной ставки (по данной ставке коммерческими банками предоставляются взаимные кредиты) и ставки выдачи кредитов экономическому сектору (различным организациям и частным лицам). При объявлении о том, что может быть повышена учетная процентная ставка, происходит быстрая реакция экономики, приводящая к «удорожанию» кредитов и сокращению денежной массы.

Основным инструментом современной российской банковской системы является именно ключевая ставка Банка России.

С 1 января 2016 года ЦБ России уравнивал значения ставки рефинансирования и ключевой ставки, ставка рефинансирования теперь не имеет значения индикатора денежно-кредитной политики и носит справочный характер [3].

При фиксации самых высоких значений размера ставки рефинансирования в течение данного года можно представить следующие значения ставки рефинансирования с 2003 года.

Размер ставки рефинансирования.

Дата изменения	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
% годовых	18	14	12	11,5	10,5	13	12,5	8,5	8,25	8,25

Ключевая ставка была введена Банком России 13 сентября 2013 года.

Она демонстрировала растущую динамику до 16 декабря 2014 года и убывающую со 2 февраля 2015 года [4].

Таблица 2

Ключевая ставка Банка России.

Дата изменения	% годовых
13.09.2013 г.	5,5
1.03.2014 г.	7
25.04.2014 г.	7,5
25.07.2014 г.	8
31.10.2014 г.	9,5
11.12.2014 г.	10,5
16.12.2014 г.	17
2.02.2015 г.	15
16.03.2015 г.	14
30.04.2015 г.	12,5
16.06.2015 г.	11,5
3.08.2015 г.	11
18.03.2016 г.	11

18 марта 2016 года на заседании Совета директоров ЦБ РФ сохранил ключевую ставку на уровне 11% годовых.

Решение Банка России совпало с ожиданиями экспертов. Большинство (12 из 15) аналитиков, опрошенных ТАСС перед заседанием, ожидали, что регулятор сохранит ключевую ставку на текущем уровне, но смягчит риторику, вновь дав сигнал о возможном понижении ставки на одном из ближайших заседаний Совета директоров ЦБ.

Однако, считают эксперты, ЦБ должен быть осторожен на фоне роста недельной инфляции до 0,2% в начале марта и неопределенности бюджетной политики.

На последнем заседании Совета директоров ЦБ РФ, проходившем 29 апреля 2016 года, уровень ключевой ставки не изменен [5].

Глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев отмечает, что ЦБ зря не снижает ключевую ставку.

Аргументами к снижению ставки на сегодня являются замедление годовой инфляции до 7,9%, стабилизация цен на нефть вблизи \$40 за баррель, укрепление рубля, необходимость поддержки экономического роста, принятие ФРС решения о не повышении своей учетной ставки и общая стабилизация в мировой экономике.

Председатель ЦБ России Эльвира Набиуллина в интервью телеканалу «Россия 24» отметила, что даже падение цен на нефть может пройти достаточно спокойно и нет необходимости вмешательства, пояснив, что в аналогичной ситуации снижения мировых цен на нефть в конце 2015-го-начале 2016-го года ослабление рубля не привело к возникновению рисков финансовой нестабильности [6].

Замглавы Минфина Максим Орешкин утверждает, что при отсутствии нефтяных шоков по итогам 2016 года инфляция может быть ниже 6% [7].

При снижении инфляции снижаются адаптивные инфляционные ожидания.

Воздержание от эмиссионной накачки экономики и осторожное снижение ключевой ставки способны обеспечить возврат к безопасным целевым уровням инфляции и предотвратить раскручивание инфляционно-девальвационной спирали.

В целях преодоления инфляционно-девальвационных ожиданий у экономических агентов и возвращения их доверия к национальной денежной единице Агентство по страхованию вкладов предложило повысить максимальный

размер страхового возмещения по банковским вкладам с 700 тыс. рублей до 1,4 млн. рублей.

В.В. Путин подписал Федеральный закон от 29.12.2014г. № 451-ФЗ "О внесении изменений в статью 11 Федерального закона "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" и статью 46 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".

Существуют негативные факторы, способные снизить эффективность монетарной политики Банка России.

Слабый курс рубля стимулирует долларизацию российской экономики, экономические агенты предпочитают отечественной валюте иностранную, вкладам в рублях – вклады в валюте.

Текущий высокий бюджетный дефицит – одна из главных причин роста денежной массы, серьезного ограничения возможностей расширения кредитных портфелей коммерческих банков, восстановления кредитной активности, создания инфляционных рисков в будущем.

По данным Росстата, ВВП по итогам 2015 года упал на 3,7%.

Согласно прогнозу МВФ, рецессия в России продолжится и в этом году. Экономический рост может начаться лишь в 2017 г. [8].

Дальнейшее развитие процессов импортозамещения и расширения несырьевого экспорта, надеемся, будет способствовать постепенному восстановлению экономической активности, росту налогооблагаемой базы, налоговых поступлений в бюджет и неэмиссионному решению, таким образом, проблем бюджетного дефицита в России.

Реализация денежно-кредитной политики как одного из направлений антикризисного государственного регулирования позволяет обеспечить условия макроэкономической стабильности для стимулирования деловой активности в РФ и достижения положительных темпов экономического роста только при оптимальном сочетании с эффективной налогово-бюджетной политикой. Такой комплексный подход позволит Банку России перейти от жесткой денежно-кредитной политики антиинфляционной направленности к монетарному воздействию стимулирующего характера.

Литература:

- 1.Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/DKP/>.
- 2.Инструменты монетарной политики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/8003-instrumenty-monetarnoy-politiki>.
- 3.Ключевая ставка и процентная ставка рефинансирования, установленные Банком России [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. – М., 2016.
- 4.Ключевая ставка ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/klyuchevaya_stavka/.
- 5.Информационное агентство России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/2751129>
- 6.Набиуллина: падение цен на нефть «может пройти достаточно спокойно» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: banki.ru/news/lenta/?id=8861558.
- 7.Орешкин: при отсутствии нефтяных шоков инфляция может быть ниже 6% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: banki.ru/news/lenta/?id=8858343.
- 8.Деловая активность в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/news/2016/01/160125_russia_business_activity.

РАЗДЕЛ V. СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ

SECTION V. SOCIO-LEGAL PROBLEMS IN THE ECONOMY

СОЦИОЛОГИЯ ОБРАЗОВАНИЯ - РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ

*Айвазян С.А.,
студент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп.
Научный руководитель: Тешев В.А.,
к.ф.-м.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Аннотация: Цель данной статьи состоит в попытке синтеза различных подходов к пониманию образования, что позволило бы более широко осмыслить данное социальное явление. Отметим, что предлагаемая конструкция понимания образования основана на единстве трех исходных положений.

Ключевые слова: образование, подходы.

SOCIOLOGY OF EDUCATION - DIFFERENT APPROACHES AND METHODS OF STUDY

*Ayvazyan S.A.,
Student, Adygeya State University, Maykop.
Research supervisor: Teshev V.A.,
Phys.-MD, docent, Adygeya State University, Maykop.*

Abstract: The purpose of this article is to attempt a synthesis of different approaches to the understanding of education that would allow more widely to understand this social phenomenon. It should be noted that the proposed design is based on the understanding of the formation of the unity of the three starting positions.

Keywords: education, approach.

Образование — это целенаправленный процесс обучения и воспитания в интересах личности, общества и государства. Целью образования является передача новому поколению и усвоение им опыта предшествующих поколений. Образование играет исключительно важную роль в процессе нормального функционирования и развития общества. Поэтому изучение сферы образования является актуальным в любое время.

Образование привлекает к себе внимание ученых и практиков, представителей разных отраслей знания. Этот интерес не случаен, ведь образование играет огромную

роль в обществе, оно обладает возможностью влиять на будущие поколения.

Социологи обращают на образование самое пристальное внимание. В рамках социологии изучением образования занимается социология образования. Это одна из отраслей социологии, которая развивается давно и успешно. Ее становление началось в конце XIX века в связи с поисками целостного системного видения образования и в результате все более разносторонних социальных исследований образования. Она особенно активно развивалась во второй половине XX века и сейчас является одной из крупных отраслей мировой социологии.

В настоящее время возрос социальный интерес к проблемам образования, в том числе к определению понятия «образование», выяснению его основных компонентов и содержания. Это видно по увеличивающемуся числу публикаций, посвященных проблемам образования в специальной литературе, изучающих феномен образования с различных позиций: педагогическая теория, социология, экономика, философия. Подобная ситуация во многом вызвана кризисом современной системы образования. Многие высказывания на этот счет сводятся к тому, что «классическая (просвещенческая) парадигма исчерпала себя, она оторвана от процессов определяющих своеобразие духовной, современной социально-политической и экономической жизни», или «классическая модель образования отжила свой век». Причем кризис системы образования вызван далеко не только недостаточным уровнем бюджетного финансирования государственной системы образования. Негативная ситуация во многом связана с отсутствием четких представлений в области теории и социальной политике в образовании[1].

Если перевести на конкретный язык, то большинство преподавателей и администрация в основном среднего образования не вполне отдают себе отчет о социальной сущности образования, о ее общих тенденциях развития в современном мире. Основное направление их деятельности сводится лишь к разработке содержания и методик обучения, к внедрению различных способов управления учебными заведениями. В большей степени это связано с тем, что педагогическая теория ориентирована на образование как на процесс и ближайший конечный результат. Если, с одной стороны, они

знают содержание своего предмета и методику преподавания, то общая перспектива того, как это будет «вписываться» в последующую практику молодого поколения, а также какие изменения ожидают систему образования в современном мире остаются за «порогом» представлений многих преподавателей. С.И.Гессен относил педагогику к наукам «... не о сущем, а о должном, исследующие не то, что есть, а то, как мы должны поступать».

Выйти за пределы короткого обозримого будущего и понимания процесса образования, ограниченного рамками отдельных предметов или установками, вытекающими лишь из региональной и отраслевой специфики, дает социологический подход. Поскольку он базируется на теоретических положениях, рассматривающих образование не только в широком контексте социальных институтов, но и в системе различных концептуальных вариантов. В социологии существуют несколько различных подходов в понимании образования: институциональный, системный, деятельностный и субъектный подходы.

Социология образования уже давно стала признанной и активно разрабатываемой отраслью социологического знания.

Интерес к ней рождался в науке практически одновременно с появлением самой социологии. Во второй половине XIX века границы социологии не были жестко определены. Социология образования в то время была популярна, потому что через нее можно было обсуждать социальные проблемы образования, которые в XIX веке вызвали повышенный интерес.

Многие ученые считают, что впервые социология образования была представлена в нескольких работах европейских и американских ученых конца XIX в[2].

Во Франции у истоков социологии образования стоял Эмиль Дюркгейм (1858—1917). В конце 1890—х гг. он читал для учителей циклы лекций об образовании. Сразу после их издания, социологическое сообщество стало считать Дюркгейма первым теоретиком социологии образования. Э. Дюркгейм рассматривал общество как систему общих для людей верований, ценностей и правил жизнедеятельности, к которым он относил, в том числе, воспитание и образование. Он отмечал теснейшую взаимосвязь между социологией и педагогикой, т.к., по его мнению, педагогическая деятельность предстает как целенаправленная социализация молодого поколения. Э. Дюркгейм заложил основы социологической теории образования, поэтому не случайно именно с его именем связывают возникновение этой отрасли[3].

В Германии развитию социологии образования способствовали работы Макса Вебера и тех ученых, которые заложили основы социальной педагогики. Заслугой М. Вебера считается разработка проблемы взаимодействия социальных институтов и теории бюрократии, на основе которой стал возможен принципиально новый анализ школы как социальной системы.

Значительную роль в становлении социологии образования сыграли взгляды Пауля Наторпа. Он один из первых употребил термин «социальная педагогика».

Итак, именно в Европе в начале XX века была проделана работа, от которой во многом зависели перспективы социологии образования. Но из-за прихода к власти нацистов, центр развития социологии образования надолго переместился в США.

В 1883 году работа была издана работа Лестера Уорда — «Динамическая социология», в которой он впервые поставил задачу

изучения образования как устойчивого общественного явления. Согласно идеи Уорда, образование является инструментом социального прогресса, а главным продуктом этого прогресса должно быть счастье человека. Он считал, что знание должно быть доступным, т.е. бесплатным и обязательным, а главным критерием качества образования должен быть критерий социальной полезности. Уорд отмечал особую роль школы в трансформации общества и призывал к ее социологическому изучению.

Существенное влияние на становление и развитие новой отрасли социологического знания оказала прагматическая концепция образования Джона Дьюи. В своей работе «Школа и общество» он большое внимание уделил социальным проблемам школы. Его интересовали следующие вопросы: связь школы с общественной жизнью, соответствие школьного образования интересам и потребностям ребенка и т.д.

Уже в 1898 году Эдвард Росс начал читать курс «Социология для учителей», а к 1914 году 16 вузов предлагали курс «Образовательная социология». Первый учебник по социологии образования У.Смитта и Д. Снеддена был издан в 1917 году.

В целом в конце XIX и начале XX века в Европе и Америке было издано большое количество научных работ, посвященных социальному осмыслению образования. Ч. Кули, П. Барт, Г. Росс, Г. Спенсер, Г. Тард, Ф. Гиддингс, А. Смолл, У.Самнер, Дж. Мид, Дж. Пейн, У. Уоллер и др. заслуживают особого упоминания. Теоретическое наследие этих ученых сыграло важную роль в становлении социологии образования в Европе, США и России[4].

Цель данной статьи состоит в попытке синтеза различных подходов к пониманию

образования, что позволило бы более широко осмыслить данное социальное явление. Отметим, что предлагаемая конструкция понимания образования основана на единстве трех исходных положений.

Первое положение основано на системном подходе, который характеризует образование как таковое, вне его функциональных связей с другими системами и предполагает его рассмотрение как определенное автономное структурно—целостное единство. Методологией данного подхода может послужить категория «родовой структуры социокультурного явления» разработанная П.А.Сорокиным. Суть данной категории состоит в том, что любое взаимодействие между людьми является социокультурным явлением, а «под «взаимодействием» понимается любое событие, с помощью которого один человек полуосязаемым путем влияет на открытые действия или состояние ума другого». П.А.Сорокин выделяет три компонента любого социокультурного явления: 1) мыслящих, действующих и реагирующих людей, которые являются субъектами взаимодействия; 2) значения, ценности и нормы, благодаря которым индивиды взаимодействуют, осознавая их и обмениваясь ими; 3) открытые действия и материальные артефакты как двигатели и проводники, с помощью которых объективируются и социализируются нематериальные значения, ценности и нормы[5].

Второе положение в понимании образования основано в деятельностном подходе, по которому «...образование есть организованная деятельность людей, направленная на освоение накопленных ценностей культуры с целью воспроизводства личности, адекватной социальной природе данного общества». Данный подход был сформулирован еще Эмилем Дюркгеймом, который

писал: «Воспитание — это воздействие, оказываемое старшими поколениями на младшие поколения, которые еще не созрели для общественной жизни. Цель воспитания состоит в создании и развитии у ребенка определенного набора физических, интеллектуальных и нравственных качеств, требуемых от него и политической организацией общества в целом, и специфической средой, в которой ему предстоит жить... В каждом человеке присутствуют два существа, оставаясь неразлучными в абстракции, не перестают быть отличными. Одно существо состоит из всех умственных состояний, которые относятся только к нам и событиям нашей личной жизни: это то, что можно назвать индивидуальным существом. Другое - представляет собой систему взглядов, чувств и привычек, которые выражают в нас не нашу личность, но группу, частью которой мы являемся. Таковы религиозные верования, нравственные нормы, национальные традиции, всевозможные коллективные представления. Их совокупность составляет социальное существо. Сформировать в каждом из нас это существо такова цель воспитания». Понятие образования выступает здесь как определенный социальный феномен, как определенная духовная деятельность людей, направленная на интеграцию, сохранение общества и его достижений в области науки, производства, культуры и т.д., а так же на развитие этих достижений.

Третье положение основано на синтезе институционального и субъектного подходов. В рамках институционального подхода образование рассматривается как один из элементов общественных отношений, взаимодействующий с другими ее элементами. К этому можно добавить, что образованию как социальному институту присущи опре-

деленные нормы деятельности, правила поведения, различные управленческие структуры, материальные средства и условия, обеспечивающие их функционирование, различные социальные группы и т.д. Одним из важнейших признаков социальных институтов является их функциональная взаимосвязь с другими социальными институтами, социальными общностями, группами и субъектами. Именно через эту взаимосвязь можно более полно раскрыть специфику образования как социального института. Субъектный подход понимается нами как формирование индивидуальной культуры учащегося посредством достижений им целей в образовательном пространстве[8]. Дело в том, что система образования предлагает учащемуся определенную структуру знаний с разными уровнями, по горизонтали и вертикали. Под горизонтальной структурой понимаются предметы, которым обучают в образовательных учреждениях, различные области знания; вертикальной структурой выступают различные уровни преподавания, уровни сложности, объема предмета или области знания (среднее, средне специальное, высшее, последипломное образование и т.д.)[6].

Рассмотрим основные социологические подходы к изучению социологии образования.

1. Школа институционального анализа

Представители этого течения особое внимание уделяют изучению социального института, который рассматривается как система норм, статусов и ролей, связанных между собой какой—либо социальной потребностью. В этом случае человек рассматривается как носитель определенных потребностей и ценностей.

В начале XX века представители институционализма занимались изучением связей

образования с другими институтами — экономики, семьи, управления и религии. При этом подчеркивалось, что изменения в системе образования происходят под давлением других институтов. Особое внимание институционалисты уделяли функциям образования, они считали, что функции образования меняются в соответствии с потребностями общества. Основные положения институционализма гласят: институты необходимы для социального контроля; в разных сообществах институты имеют различные формы; все институты взаимосвязаны, и изменения в одних вызывают перемены в других; изменения форм институтов обусловлено изменением общественных потребностей; институциональные изменения связаны с процессами длительного исторического характера.

Институционалисты считали, что образование есть важная составляющая часть общесоциальных процессов. Согласно их точки зрения, образование значительно увеличивает шансы общества на выживание. Сегодня многие из этих идей остаются востребованными и применяются при изучении образовательных процессов. Необходимо отметить, что сегодня наряду с институциональными стали использоваться другие идеи и подходы.

2. Теории функционализма

Функционализм основан на биологических теориях, согласно которым живые организмы состоят из жизненноважных частей, каждая из которых выполняет свою функцию. Аналогично в обществе существуют институты, которые выполняют важные для него функции. В этом случае значительным является то, насколько согласованно работают эти институты. Ведь потеря равновесия ведет к дисфункционально-

сти сначала самих институтов, а позже и общества в целом. Но в некоторых случаях одни институты берут на себя выполнение нескольких функций других. Таким образом, в настоящее время, образование выполняет некоторые образовательные функции религии, а также воспитательные функции семьи. В современном обществе образовательные функции семьи и церкви стали гораздо менее значимыми, поскольку сегодня нельзя воспитывать детей только по собственному подобию или традиционному образцу. В связи с постоянным изменением окружающей нас действительности, ценностные ориентации и поведенческие практики старшего поколения все быстрее устаревают и становятся невостребованными. Поэтому необходимые в сегодняшней жизни современные знания семья просто не в состоянии обеспечить. В силу всего этого возрастает значимость образовательных структур.

Представители функционализма считают, что система образования предназначена для усвоения господствующих в обществе ценностей и формирования единого национального сознания, поэтому школа должна обеспечивать знание родного языка, истории государства.

3. Теории конфликта

Сфера образования очень часто становится полем и предметом социальных конфликтов. Многие ученые пытались применить в образовании теорию конфликта, но наибольшую известность получили концеп-

ции конфликтной модели общества Р. Даренфорда, общей теории конфликта К. Боулдинга и позитивно—функционального конфликта Л. Козера. Карл Маркс был основоположником конфликтного подхода. Он считал, что социальные идеи являются выражением экономических интересов. В сферу теорий конфликта входят такие важные интересы, как расширение борьбы за право на образование, вопросы профессиональных объединений учителей, студенческие бунты и протесты, ограничения индивидуальной свободы, включение общественных организаций в сферу образования. Но при этом конфликты носят и позитивный характер. Так Б. Мерсер и Г. Коуви подчеркивают, что конфликты способствуют сближению внутри группы, так при возникновении «внешней угрозы», коллектив становится более сплоченным, также в результате некоторых конфликтов происходит создание новых норм и отношений.

В настоящее время все эти теории широко используются исследователями образования.

Таким образом, образование является сложным социокультурным феноменом, отсюда его трудно подвести к одной дефиниции. В этой связи требуется подход, учитывающий его многомерный характер и взаимодействие с другими социальными институтами. И именно это позволит оптимально решать проблемы, возникающие в системе образования, как на государственном уровне, так и на уровне отдельных регионов[7].

Литература:

1. Сорокин, П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин. – М., 1992. – С. 191-192.
2. Нечаев, В.Я. Социология образования. Курс лекций. Ч. 1 / В.Я. Нечаев. – М., 1998. – С. 105-106.
3. Дмитренко, В.А. Образование как социальный институт. (Тенденции и перспективы развития) / В.А. Дмитренко. – Красноярск, 1989. – С. 17.
4. Дюркгейм, Э. Социология образования / Э. Дюркгейм. – М., 1996. – С. 17-18.
5. Ковалева, А.И. Социология молодежи: теоретические вопросы / А.И. Ковалева. – М., 1999. – С. 67.
6. Коган, Л.Н. Социология культуры / Л.Н. Коган. – Екатеринбург, 1992. – С. 73.
7. Щуклина, Е.А. Самообразование как отрасль социологического знания / Е.А. Щуклина // СОЦИС. – 1999. – № 4; Технологии самообразования: социологический аспект // Обществ науки и современность. – 1999. – № 5; Теоретико-методологические основания социологического изучения самообразования // СОЦИС. – 2000. – № 6. – С. 36-40.
8. Шелехова, Л.В. Персонологическая стратегия обучения как современная тенденция профессионального образования [Электронный ресурс] / Л.В. Шелехова, В.А. Тешев, А.В. Нагоев // Наукovedение: Интернет-журнал. – 2014. – № 6. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/168EVN614.pdf>

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Макаревич В.

студент 1 курса, Адыгейского государственного университета, г. Майкоп

Научный руководитель: Шелехова Л.В.

д.п.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются последствия введения санкции для социально-экономического развития России. Особое внимание уделяется анализу изменения потребительского поведения населения России, индекса потребительских цен, уровня безработицы.

Ключевые слова: экономические санкции, индекс потребительских цен, инфляция, нефть, безработица.

THE IMPACT OF ECONOMIC SANCTIONS ON RUSSIA LIVING STANDARDS.

Makarevich V.

student, Adyghe State University, Maikop

Scientific adviser: Shelekhova L.V.

Doctor of Pedagogy, Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. The article deals with the consequences of the introduction of sanctions for socio-economic development of Russia. Particular attention is paid to the analysis of changes in consumer behavior of the population of Russia, the consumer price index, unemployment rate.

Keywords: economic sanctions, the consumer price index, inflation, oil, unemployment.

В 2014-2016 году экономика Российской Федерации находится в состоянии финансового кризиса и испытывает огромное международное высокое давление, которое выражается во введении разнообразных санкций странами ЕС и США по отношению к России.

Введение санкций против Российской Федерации связано главным образом с политической позицией России касательно украинского кризиса. Западное сообщество («Большая семёрка», государства-члены НАТО, Евросоюза и Совета Европы), сочли

недопустимым действия властей РФ в отношении территориальной целостности Украины (присоединение Крыма к России), а также действия по дестабилизации восточных регионов Украины [1]. В июне 2014 года из-за воздействия санкций мировые цены на нефть снизились на 50%, таким образом, российская экономика, которая зависит от экспорта энергоресурсов, стала сталкиваться с новыми вызовами. Запрет на ввоз продуктов в Россию из ЕС и США привел к повышению индекса потребительских цен в России до 8,5% (рис. 1).

Рисунок 1 – Индексы потребительских цен за 2014-2016 год [2].

По графику (рис. 1) видно, что индексы потребительских цен колеблются на протяжении нескольких лет и пик инфляции пришелся на первую половину 2015 года. В случае девальвации рубля бремя внешнего долга российских предприятий и коммерческих банков также увеличивается.

В ответ на действия ЕС и США Россия ввела запрет на ввоз в страну продовольственной продукции. Правительство РФ ратифицировало перечень зарубежной сельхозпродукции, в отношении которой вводятся российские санкции. В него включены: мясо КРС, свинина, домашняя птица, рыба и морские продукты, молочная продукция, овощи, фрукты, орехи, колбасы.

Весь список продуктов закреплен Постановлением Правительства РФ от 7 августа 2014 года [3]. С точки зрения обеспеченности рынка продовольствием в РФ, многие группы товаров, реимпортируемые из стран санкционеров, можно заменить на аналогичные, из других стран. Например, в поставках рыбы и морепродуктов заинтересованы Аргентина, Бразилия, Грузия, Индия. Молоко и молочная продукция могут быть доставлены из, Туниса, Мексики, Пакистана, Китая, Ирана, Аргентины. Мясо говядины, свинины и птицы – из Китая; овощи и фрукты – из Перу и Сирии.

Рисунок 2 – Доля импорта в объеме товарных ресурсов розничной торговли по Российской Федерации [4].

Характерной особенностью современной инфляции в России является рост денежных масс, находящихся в обороте. Такой рост представляет собой проявление инфляционных процессов. По оценке Росстата в 2014 году уровень инфляции составил 11,4%, а в 2015 году он составил 12,91%. В 2016 году с 1 по 9 марта инфляция в России составила 0,2 процента, с начала года индекс потребительских цен вырос на 1,8 процент. Соответствующая информация содержится в сообщении Росстата.

По сравнению с 2014 годом стоимость продуктов питания и безалкогольных напитков выросла на 19,1%; цены транспортировки увеличились на 12,3%; стоимость

жилья и коммунальных услуг повысились на 12,9%. Также цены увеличились на: одежду и обувь 12,9%; отдых и культуру 21,7%; алкогольные напитки и табачные изделия 13,3%; мебель и бытовая техника 19,0%. Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в расчете на месяц в среднем по России в конце января 2016г. составила 3627,1 рубля и за месяц выросла на 1,4%.

Исследуем деятельность розничной торговли за период, когда на экономическую ситуацию должны были повлиять политические события (таблица 1) [5].

Таблица 1

Динамика оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия, за 2014 – 2015 годы.

Показатель	Пищевые продукты, включая напитки и табачные изделия	
	млрд. руб.	% к соответствующему периоду предыдущего года
Июль	1022,4	99,5
Август	1048,5	99,8
Сентябрь	1036,8	99,5
III квартал 2014г.	3107,7	99,6
Октябрь	1076,1	99,4
Ноябрь	1091,8	98,3
Декабрь	1360,0	99,6
Год 2014	12286,5	99,9
Январь 2015 г.	996,3	94,5
Август	16520,9	82,8
Сентябрь	16190,3	84,0
III квартал 2015 г.	49001,5	82,8
Октябрь	17848,7	88,8
Ноябрь	17861,1	86,8
Декабрь	22112,9	84,7
Год 2015 г.	206806,8	85,3
Январь 2016 г.	16002,1	92,8

По таблице 1 видно, что некоторые скачки все-таки произошли. Но снижение продаж пищевых продуктов, зависит не только от введения санкций, но и от ряда

иных причин (инфляции, изменении вкусов и других).

Экономический кризис в стране привел к увеличению числа безработных. Немалая

часть экономически активных граждан не имеют постоянного места работы. Численность занятого населения в январе 2016г. уменьшилась относительно с декабрем

2015г. на 960 тыс.человек, или на 1,3%, по сравнению с январем 2015г. – на 419 тыс.чело-век, или на 0,6% (таблица 2) [6].

Таблица 2

**Численность и состав рабочей силы в возрасте 15-72 лет
(по данным выборочных обследований рабочей силы в среднем
за ноябрь 2015г. - январь 2016г.)**

Численность рабочей силы, тыс. человек	В том числе		Уровень		
	занятые	безработные	участия в рабочей силе, в %	занятости, в %	безработицы, в %
Российская Федерация	76357,4	71928,0	4429,4	69,0	65,0
Южный федеральный округ	7024,6	6564,0	460,6	66,8	62,4

В январе 2016г. среди безработных доля лиц, покинувших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением количества работников, ликвидацией организации или собственного дела, составила 20,5%, а в связи с увольнением по собственному желанию – 24,0% (в январе 2015г. – соответственно, 20,0% и 24,3%). Уровень занятости населения экономической деятельностью (доля занятого населения в общей численности населения в возрасте 15-72 лет) составил 64,7%. Также произошло понижение заработной платы в связи с уменьшением производства продукции, вызванным экономическим кризисом, а также проведением структурной реорганизации с целью сохранения штата работников. Вследствие чего является рекордное падение среднего чека в феврале 2016 года. Он снизился на 13,5% сравнительно с январем текущего года и остановился на отметке в 499 рублей.

Кризис, который был вызван падением цен на нефть, санкциями, мероприятиями по импортозамещению, не преодолен. Трудности, сложившиеся на рынке труда, главным образом на уровне регионов, не представляется

возможным решить самостоятельно, поэтому нужна государственная поддержка в особенности территориям, которые являются дотационными. Антикризисный пакет мер, разработанный Правительством РФ, не дает скорого эффекта. Поэтому предусмотренное первоначальным вариантом законопроекта увеличение МРОТ в 2016 году до 7189 рублей в месяц впоследствии был скорректирован до 6675 рублей. Официальный уровень прожиточного минимума в нашей стране на 2015 год составляет 9662 рубля в месяц. При этом по данным Росстата около 22 миллионов россиян имеют еще более низкие доходы. Это означает, что 15% населения нашей страны живет за чертой бедности.

Следовательно, экономические санкции повлияли на экономику России, но в меньшей мере и в совокупности с другими причинами (снижение цены на нефть, системный кризис в российской экономике, сокращение мировой торговли). Таким образом, западные санкции не породили кризис, а лишь усилили в ней негативные тенденции, проявившиеся за несколько лет до украинского кризиса.

Литература:

1. Шелехова, Л.В. Роль прогнозирования в формировании стратегии развития региональной экономики / Л.В. Шелехова, А.В. Нагоев, В.А. Тешев, З.У. Блягоз // Перспективные исследования в науке: теория и практика. The Collection of Scholarly Papers. – London, 2015. – Р. 48-54.
2. Динамика индекса потребительских цен за 2014-2016 год. ФСГС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.referent.ru/48/139128>
3. Какие продукты попали под российские санкции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2542292>
4. Доля импорта в объеме товарных ресурсов розничной торговли по РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/
5. Кравченко, Л. Экономические санкции против России: вызовы и угрозы [Электронный ресурс] / Л. Кравченко. – Режим доступа: <http://rusrand.ru/events/ekonomicheskie-sanktsii-protiv-rossii-vyzovy-i-ugrozy>.
6. Численность и состав рабочей силы в возрасте 15-72 лет. ФСГС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/37.htm
7. Мокрушин, А.А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. Вып. 3. – С. 63.
8. Прохорова, В.В. Конкурентоспособность региональных экономических систем / В.В. Прохорова, Е.Н. Клочко // Представительная власть - XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. – 2015. – № 5-6 (140-141). – С. 43-46.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Татлок А.Р.

Студент 1 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Шелехова Л.В.

д.п.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассмотрены меры экономической политики России по противодействию теневой экономической деятельности, сделаны выводы о необходимости формирования единой комплексной законодательной базы, обеспечивающей результативность мер по сокращению теневой экономики в предпринимательской среде.

Ключевые слова: теневая экономика, особенности теневой экономики, правовые аспекты, субъекты теневого сектора, правовые механизмы.

STATE ECONOMIC POLICY IN COUNTERACTING THE SHADOW ECONOMY

Tatlok A.R.

1st year student of Adyghe State University, Maykop

Research supervisor: Schelekhova L.V.

Doctor of Pedagogy, Assistant Professor, Adyghe State University, Maykop

Abstract. The article deals with economic policy measures counteractive to shadow economic activities, conclusions are made about the need to form a single integrated legislative framework to ensure the effectiveness of measures to reduce the shadow economy in the business environment.

Keywords: shadow economy, peculiarities of the shadow economy, legal aspects, the subjects of the shadow segment, legal mechanisms.

Россия переживает глубокий системный кризис, который во многом продиктован тенденциями, формирующимися в мировой экономике, и санкциями Запада. Проанализировав отраслевую структуру санкций, можно обнаружить, что они направлены на конкурентоспособные отрасли экономики РФ: нефтяную, газовую, атомную и военную промышленность, а также против банковского капитала.

Экономика нашей страны зависит от уровня цены на нефть, а также от курса международной валюты. Именно по этой причине падение барелли привело к ухудшению экономического состояния России, которое привело к росту недоверия населения

страны правительству, падению уровня жизни, увеличению уровня безработицы, повышению цен на продовольственные товары и услуги, подъему процентных ставок на кредиты. Данные факторы являются предпосылками роста уровня теневой экономики. По данным ФСГС «РОССТАТА» размер теневого сектора для РФ составляет 40% ВВП; 17-18% активного экономически населения вовлечены в теневую экономическую деятельность, что составляет 13,0 млн. человек: ЦФО – 13,3%, г.Санкт-Петербург – 2,9%, г.Москва – 4,5%, Республика Адыгея – 33,0%, Краснодарский Край – 28,1 [4]. Согласно приведенным данным, очевидно, что

низкая доля неформальной экономики прослеживается в городах-мегаполисах и регионах с развитой экономикой, в которых социальная политика направлена на предоставление населению легальных рабочих мест со стабильной заработной платой.

Несмотря на довольно низкий уровень безработицы, который по данным РОССТАТА в РФ на 2015 г. составляет 5,6%, прослеживается динамика роста теневой деятельности в экономике [7]. Вице-премьер О.Голодец в ходе научной конференции «Модернизация экономики и общества» дала оценку динамике теневого сектора РФ, согласно которой в 2013-2014 годах удалось добиться сокращения теневой занятости и увеличить долю легального сектора, при этом в 2015 году прослеживается рост теневой экономики, который связан, в первую очередь, с кризисными явлениями страны [5]. Согласно прогнозам экспертов ВШЭ, по мере развития кризиса объем теневой экономики может увеличиться с 15-17% до 20-22% [6].

Влияние теневых отношений в России представляет собой опасность не только для экономической безопасности, но и суверенитета государства в целом. В настоящее время существуют диаметрально противоположные методы и практические подходы к проблеме противодействия по отношению к теневой экономике: репрессивный и радикально-либеральный.

В соответствии с репрессивным подходом необходимо усиление карательных мер, формирование системы тотального контроля. О.С.Говор предлагает внести изменения в законодательство, связанные с стимулированием безналичных расчетов при со-

кращении наличных платежей, а также пересмотреть размер штрафных санкций в сторону их увеличения. Необходимо отметить, что применяя только методы репрессивного подхода, органы власти столкнутся не только с предпринимателями теневого сектора, но и частью наемных рабочих, для которых теневая экономика является стабильным источником заработка. Если рассматривать ситуацию, при которой каждый занятый гражданин содержит членов семьи (коэффициент семейности взят за 3), то 39-60 млн. граждан РФ выживают за счет доходов теневой экономики [2].

Эффективная экономическая политика государства по отношению к теневой экономике возможна в том случае, когда будет баланс между административными и экономическими мерами. Анализируя мировой опыт, эксперты приходят к выводу, что репрессивно-административный метод малопродуктивен, поэтому необходимо предпринять такие экономические меры, в соответствии с которыми наступит равновесие интересов государства и предпринимательства [8].

В настоящее время правительством РФ предпринят ряд мер по борьбе с теневым сектором.

Следует признать, что имея широкую нормативно-правовую базу по противодействию в отношении теневой экономики, в России существует ряд проблем по реализации экономической политики по борьбе с теневым сектором. Это обусловлено, прежде всего, тем, что в России на данный момент отсутствует комплексный нормативно-правовой акт, который являлся бы основой реализации экономической политики государства в отношении теневой экономики.

Причины роста масштабов сектора теневой экономики в Российской Федерации и меры по борьбе с этим явлением

Причины роста масштабов теневой экономики	Меры, принятые Правительством РФ, по борьбе теневым сектором [3]
<p>Экономические:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Недостатки в налоговой системе РФ, заключаются в том, что в казну государства, а также государственные внебюджетные фонды поступает 35% ВВП, при этом следует отметить, что в других странах данное значение колеблется от 25% до 30%. ▪ Нерациональное первоначальное распределение капитала, т.е. происходит перераспределение ВВП по средствам теневого сектора (проблемы «грабительской» приватизации и олигархического капитала). ▪ Хищения государственного бюджета, по средствам теневой экономики происходит расхищение финансовых ресурсов (10-20%), выделяемых не только на реализацию государственных программ и проектов, но и на прибыль государственных организаций. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Правительство РФ от 07.03.2013 №317-Р был утвержден план мероприятий «Оптимизация процедур регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». ▪ ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям»
<p>Правовые:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие программы государства с целью систематизированной борьбы с организованной преступностью в экономике. • Корруптированность системы судебных и правоохранительных органов. • Отсутствие антикоррупционной экспертизы разработанных нормативно-правовых актов. • Противоречия в законодательстве, которые способствуют росту нелегальной деятельности, при этом следует отметить существование избыточного регулирования в открытой деловой активности предприятий. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» ▪ Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» ▪ ФЗ «О противодействии коррупции» ▪ ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» ▪ ФЗ «О техническом регулировании»
<p>Административные:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нехватка со стороны государства вмешательства не в экономику государства, а на эффективность развития бизнеса. • Достаточно большое количество барьеров, которые препятствуют развитию легального бизнеса • Местничество, мздоимство чиновников 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»; ФЗ «О защите конкуренции». ▪ Правительство РФ от 07.03.2013 №317-Р был утвержден план мероприятий «Оптимизация процедур регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». ▪ Закон РФ «О местном самоуправлении в Российской Федерации». ▪ ФЗ РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Причины роста масштабов теневой экономики	Меры, принятые Правительством РФ, по борьбе теневым сектором [3]
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Согласно решению экспертной рабочей группы федерального уровня и принятии мер по реализации общественной инициативы «Об уголовной ответственности за незаконное обогащение чиновников и иных лиц, обязанных представлять сведения о своих доходах и расходах» принято считать разработку нецелесообразной, т.к. противоречит основным принципам правовой системы РФ.
<p>Политические, общественные:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие конкретной, открытой стратегии государства в сфере экономики, а также нестабильность рыночного экономического курса приводят к неуверенности со стороны предпринимателей в силе и мощи государства. • Не доверяя институтам гражданства, а в частности бюджету, граждане в своем большинстве убеждены, что в РФ действует двойное налогообложение, в соответствии с которым платежи и дополнительная неофициальная оплата услуг работников бюджетных организаций направлены в бюджет. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Указ Президента РФ «О стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года». ■ ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации»(глава «Оплата труда гражданских служащих»).

Для нашей страны наиболее проблемными зонами в плане противодействия теневому сектору являются: денежное обращение, отношение собственности, внешнеэкономическая деятельность, потребительский рынок. В настоящее время необходимо создание комплексной системы по контролю экономики, основанной на сборе анализа информации о хозяйственной деятельности организаций физических лиц и последующем обмене этой информацией между уполномоченными органами власти. При реформировании экономической политики следует придерживаться трех принципов: нельзя допустить возврата к преобладанию исключительно государственной собственности и командно-административной системы; должны учитываться интересы оте-

чественных производителей и потребителей; проведение реформ, в соответствии с которыми будут задействованы все заинтересованные лица, в первую очередь люди, работающие в теневой экономике.

В России существует острая проблема разработки программы, в соответствии с которой будет произведена легализация доходов теневых сектора экономики, при участии в работе специалистов не только сфер экономик, но и права. В первую очередь необходимо уделить особое внимание формированию и реализации мер по борьбе с подпольным бизнесом по производству товаров и услуг народного потребления, а именно: реформирование налогового законодательства с целью выхода бизнеса из теневых сектора; облегчение оформления

вновь созданной организации, установление жестких экономических санкций против незаконных предпринимателей, как следствие создание условий, в которых невозможно существование подпольного бизнеса в любой форме. Однако надо отметить, что борьба с теневой экономикой будет эффективна при условии поддержки населения, которое будет обеспечено в том случае, если большая часть граждан будет заинтересована в реализации экономической программы правительства, что возможно при условии доверия к государственным институтам власти и управления, уверенности в стабильности в завтрашнем дне. На данный

момент теневая экономика развивается параллельно с легальным сектором, имея определенные правила ценообразования, способы соблюдения контрактов, механизмы инвестирования. Проблема теневой экономики в России будет еще долгие годы оставаться актуальной. «Трудно ожидать, что в ближайшие годы теневые механизмы преобразуются в легальные правила экономического поведения. Скорее всего, Россию ожидает постепенная эволюция теневых отношений, смягчение и легализация некоторых из них и медленное изживание нецивилизованных норм» [1, с.207].

Литература:

- 1.Багданов, И.Я. Экономическая безопасность России: Теория и практика / И.Я. Богданов. – М. : РИЦ ИСПИ РАН, 2001. – 348 с.
- 2.Буньковский, Д.В. Теневая экономика: анализ развития / Д.В. Буньковский // Вестник Восточно-Сибирского института МВД России. – 2015. – Вып. 4 (75). – С 107-115.
- 3.ГАРАНТ-Образование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://study.garant.ru/#/startpage:2>
- 4.Перечень FFI от 01.11.2014 – 961 российская организация. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fatca.ru/perechenffi-ot-01-11-2014-961/>
- 5.Голодец, О. В теневом секторе экономики РФ работают 20 млн. человек [Электронный ресурс] / О. Голодец // РБК. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/18/07/2013/866603.shtml>
- 6.Малышева, Е. Теневой сектор экономики России вырос на 3 млн человек [Электронный ресурс] / Е. Малышева, А. Бикбов, Д. Коптюбенко // РБК. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/26/02/2015/54ef19049a7947453eeb6428>
- 7.Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
- 8.Шелехова, Л.В. Роль прогнозирования в формировании стратегии развития региональной экономики / Л.В. Шелехова, А.В. Нагоев, В.А. Тешев, З.У. Блягоз // Перспективные исследования в науке: теория и практика. The Collection of Scholarly Papers. – London, 2015. – Р. 48-54.
- 9.Мокрушин, А.А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. Вып. 3. – С. 60-65.
- 10.Прохорова, В.В. О модернизации экономической системы депрессивного региона / В.В. Прохорова, А.К. Нагоева // Новые технологии. – 2011. – № 1. – С. 113-118.

РАЗДЕЛ VI. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ SECTION VI. LABOR ECONOMICS AND PERSONNEL MANAGEMENT

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

*Бюллер Е.А.
к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп
Гудзь Д.Е.
студент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Аннотация. В широком смысле инновация – синоним успешного развития социальной, экономической, образовательной, управленческой и других сфер на базе разнообразных нововведений. Исходя из этого, под инновационным развитием следует понимать, прежде всего, цепь реализованных новшеств. Оно более успешно, когда охватывает не одну узкую область реализации инноваций, а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, и другие). Кроме того, всякое инновационное развитие – это не только основной инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, то есть инновационного потенциала. Инновационное развитие всегда носит комплексный характер.

Ключевые слова: персонал, инновационный потенциал, кадровая система, нововведение

STAFF DEVELOPMENT AS THE BASIS OF MODERN MANAGEMENT OF INNOVATION

*Buller E.A.
Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop
Gudz D.E.
student, Adyghe State University, Maikop*

Abstract. In a broad sense, innovation - a synonym for the successful development of the social, economic, educational, administrative and other fields on the basis of a variety of innovations. Accordingly, under the innovative development should be understood first of all the circuit implemented innovations. It is more successful when covering more than one narrow area of the implementation of innovation, and also includes the scope, affecting the overall result (management, marketing, training, finance, and others). In addition, any innovative development - it is not only the basic innovation process, but also factor in the development of the system and the conditions necessary for its implementation, is the innovation potential. Innovative development is always integrated.

Keywords: personnel, potential for innovation, personnel system innovation, innovation

Систему управления персоналом можно рассматривать как инновацию, так как она об- нововведению вообще. Любые изменения в лагает особенностями присущими всякому системе управления персоналом направлены

на решение проблем, которые связаны с общей стратегией развития организации в целом. При этом невозможно заранее прогнозировать точный результат этих изменений. Конфликтные ситуации и сопротивление персонала также присущи инновационному кадровому менеджменту. Кроме того, изменения системы управления персоналом касаются главной составляющей любой организации – персонала, а значит, вызывают ответные изменения в остальных подсистемах организации.[3]

Итак, можно сделать вывод, что система управления персоналом в своем развитии проходит все стадии, которые составляют инновационный процесс.

Чтобы считать систему управления персоналом инновационной, она должна быть гибкой и при этом учитывать и формировать потребности в работе кадров, которые будут способны разрабатывать, внедрять и использовать инновации в своей работе. Поэтому только присутствие специалистов, способных генерировать инновационные идеи является предпосылкой инновационного пути развития организации.

При этом надо учитывать, что все принципы инновационного развития и управления могут быть реализованы только в условиях развитой рыночной конкурентной среды.

Кадровую инноватику можно рассматривать как два взаимосвязанных начала или блока. Это ввод в кадровую систему новых элементов, форм и методов и вывод из кадровой системы устаревших элементов, форм и методов.

Существующие технологии управления персоналом, которые подвержены в большей степени инновациям можно объединить в следующие группы:

планирование персонала: функции разработки кадровой политики и стратегии управления персоналом, анализа кадрового потенциала, анализа рынка труда, организации планирования и прогнозирования потребности в персонале;

развитие персонала: образовательная деятельность как внутри, так и за пределами организации, направленная на профессиональное развитие сотрудников, в данной подсистеме реализуются обучение, переподготовка и повышение квалификации, введение в должность и адаптация новых работников, оценка кандидатов на вакантную должность, текущая оценка кадров, реализация деловой карьеры и служебно-профессионального продвижения, организация работы с кадровым резервом;

мотивация и стимулирование персонала: выполняет функции управления мотивацией трудовой деятельности, нормирования трудового процесса, разработки систем оплаты труда, разработки морального поощрения персонала, организации нормативно-методического обеспечения системы управления персоналом.

организация инновационной деятельности персонала: реализует установление взаимосвязей и распределение функций между работниками, занятыми инновационной деятельностью, предоставление прав и установление ответственности между ними, также она заключается в периодическом или непрерывном сравнении фактически полученных результатов инновационной деятельности с запланированными, и последующей их корректировке. [3]

На сегодняшний день без развития кадрового потенциала невозможно представить процесс инновационного развития любой современной организации. Необходимо свое-

временно формировать человеческие ресурсы, которые соответствовали бы нововведениям на предприятии [6].

Персонал – такой производственный фактор, в котором имеется творческое начало. Конкуренция выступает как соперничество идей и людей, которые их генерируют. То есть при нынешней экономической ситуации происходит состязание персонала различных фирм, предприятий и организаций.

В управлении персоналом нововведение – это процесс отказа от традиционной установленной формы руководства и организации во время смены системы управления в целом.

Для изменения методики работы руководителя необходимо пересмотреть аспекты, которые ее определяют. Механизм управления прежде всего определен стратегическим планированием, наймом на работу, аттестацией, переквалификацией и повышением квалификации персонала, возможностями карьерного роста персонала, внутренними коммуникациями и т.д.

При ежедневной работе менеджеры действуют по правилам, которыми должны определяться основные управленческие решения и процедуры. Операционные инновации улучшают бизнес-процессы фирмы, например, снабжение, логистику и т.д., а инновации в области управления кадрами совершенствуют процедуры управления.

Условно выделяют два главных аспекта содержания всех корпоративных учебных программ:

1) профессиональное развитие, так как результативность прямо зависит личностных качеств менеджера;

2) отрыв обучения от практики, так как большее количество знаний умений и навыков приобретается в реальных условиях.

Следует иметь в виду, что повышение эффективности бизнес-деятельности и ее важные модификации не всегда зависят от количества накопленных знаний. [1]

Для повышения эффективности учебных программ предлагается ориентироваться на:

1. Максимальную интеграцию профессионального обучения в рабочий процесс фирмы при помощи обучения действием – путем оперативного решения возникающей при работе проблемы путем последовательного делегирования полномочий и концентрации усилий на ее решении (при этом менеджер работает как в группе, так и индивидуально, участвует в тренингах и семинарах).

2. Персональное развитие - им необходимо дополнять процесс обучения персонала, так как это залог успешности любой организации.

3. Расширение спектра методов, форм и способов обучения.

4. Иерархию в процессе развития персонала (необходимо сверху вниз начинать с высшего звена и далее охватывать весь остальной персонал).

На сегодняшний день западные инновационные методы получают все большее распространение среди современных российских организаций. Одним из таких методов считается коучинг - поддержка достижений сотрудника и его стимулирование путем оказания помощи и конкретных действий для достижения желаемого результата. [2]

Крупные фирмы все чаще стараются осваивать новые формы управления кадрами нередко полагаясь на опыт конкурентов, как в национальной, так и в международной экономике.

Неотъемлемой частью нововведений в управлении персоналом является интегрированное развитие персонала. Сегодня многие инновационные методы управления кадрами

основываются на взаимной интеграции процессов развития персонала – многочисленные подразделения сотрудников организации поэтапно привлекаются к обучению. На каждом этапе развития персонала должны создаваться всевозможные условия и реализовываться необходимые в данном процессе аспекты. Для начала необходимо выявить и проанализировать потребность в развитии персонала и обучении сотрудников, а также определить содержание и основные этапы данных процессов в конкретных условиях организации. Далее менеджер по персоналу выбирает форму и метод развития и планирует все его этапы. В ходе их реализации формируются необходимые знания, навыки и умения, которые можно контролировать с помощью систематического мониторинга и оценки достижений работников. После всего комплекса проведенных мероприятий при необходимости организуется новый этап развития.

Руководитель организации обязан определить основные приоритетные цели и принимать меры для их эффективного достижения. Нередко на предприятии установлено делегирование полномочий и обязанностей высшего руководства, но по факту управление происходит по следующей схеме: весь процесс управления осуществляется руководителем как его главного звена, а топ-менеджеры лишь оценивают и контролируют его исполнение и принятых руководством решений. При этом руководитель не может передать свои полномочия, так как считает, что работники недостаточно организованы, чтобы предоставить им такие обязанности, централизуя при этом управление в своих руках и самостоятельно принимая управленческие решения. [3]

При этом в форме нововведения необходимо вводить поэтапное расширение зоны ответственности топ-менеджеров. На различных предприятиях создается множество путей организации мероприятий для его создания, например, можно сформировать специальную систему обучения, организовать зависимость бюджетного процесса от роста объема продаж и т.д. Развитие топ-менеджеров и представляет собой решение данных задач.

При планировании нововведений нужно конкретно определять форму и метод развития. Наши российские национальные фирмы часто организуют групповую работу – во время совещаний или деловых встреч идет проработка многих управленческих проблем, например, недостаточной уверенности в принятом решении, нехватки управленческой компетенции, конфликт при горизонтальной иерархии. Сотрудники получают помощь в сложных вопросах, а в организации повышается эффективность и результативность взаимодействия персонала, а также развитие социальных навыков.

Выделяют регулярную и проектную группу. Регулярная состоит из руководителей высшего звена и является управленческой командой, которая действует в организации постоянно и систематически. Проектная группа собирается исходя из определенной задачи, которая требует непосредственное взаимодействие нескольких подразделений. В дополнение к групповому развитию управленческих навыков можно организовать различные тренинги и семинары,

Таким образом, реализация состоит из трех основных принципов:

- 1) задачи должны оперативно решаться в конкретной рабочей ситуации на практике;
- 2) эффективному овладению навыками взаимодействия способствует отработка сложных проблем при групповой работе;

3) необходимо чтобы персонал часто присутствовал на обучающих мероприятиях (например, тренингах или семинарах).

Успешные решения различных управленческих задач показывают степень повышения эффективности работы управляющих, проявление их способности брать на себя новые полномочия и увеличивать свою ответственность. [4]

При развитии персонала (особенно на первых этапах) нужно прежде всего обращать внимание на два важных аспекта:

1. Создание всевозможных условий для роста профессионализма сотрудников, а при повышении их уровня компетентности подключение других необходимых методов обучения для развития социальных навыков.

2. Действия руководства по отношению к персоналу должны иметь наставнический характер, что возможно только при стимулировании их желания работать над собой.

Первый этап развития персонала обычно продолжается примерно год и реализуется с

помощью внешних консультантов. На следующем этапе следует начинать расширять круг людей (включать в него руководителей среднего звена, а потом и обычных рабочих), при том, что здесь развитие персонала осуществляется топ-менеджерами организации, но их развитие также не должно прекращаться. Рационально расширить спектр применяемых методик (например, вводить биографические или творческие курсы).

Внедряя инновации в области управления персоналом нельзя лишь подражать другим компаниям или совершенно отвергать их опыт в силу невозможности применения для своей организации. Нужно сформировать собственный уникальный комплекс методов, которые смогут произвести необходимые изменения, учитывая особенности конкретной фирмы и опираясь на новейшие принципы управления кадрами. В итоге это сохранит ее жизнеспособность, но также еще и повысит успешность и эффективности работы организации.

Литература:

1. Борисова, Н.Н. Роль коучинга в управлении персоналом / Н.Н. Борисова // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 11. – С. 17-19.
2. Бычин, В.Б. Персонал в управлении радикальными нововведениями в организации / В.Б. Бычин. – М.: Информ-Знание, 1999. – 400 с.
3. Бюллер, Е.А. Специфические особенности инновационного кадрового менеджмента / Е.А. Бюллер, И.Р. Хотова // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2015. – С. 34-37.
4. Зинов, В.Г. Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами: учеб. пособие / В.Г. Зинов. – М.: Дело, 2012. – 349 с.
5. Кибанов, А.Я. Методология мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации / А.Я. Кибанов // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2014. – № 1 (10). – С. 93-94.
6. Плискевич, Н.М. Человеческий капитал в трансформирующейся России / Н.М. Плискевич. – М.: Институт экономики РАН, 2012. – 263 с.
7. Шелехова, Л.В. Отбор персонала как основная функция кадрового менеджмента / Л.В. Шелехова, В.А. Тешев, А.В. Нагоев // Материалы XII Международной научно-практической конференции. Экономические науки. – 2016. – С. 5-8.

БАЗОВЫЕ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОБУЖДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Волкова Е.А.

Магистр 1 курса, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Куцуров И.В.

Магистр 1 курса, Южный институт менеджмента, г. Краснодар

Научный руководитель: Прохорова В.В.

д.э.н., доцент, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. В статье представлены и обобщены существующие базовые теории мотивации, поскольку в современных условиях все большее развитие, как в теории, так и на практике получает мотивация руководителей. Это вызвано рядом причин и обстоятельств, сложившихся в глобальной экономике, экономике России, экономике предприятий.

Ключевые слова: мотивация, содержательные теории мотивации, теории ожидания, формы мотивации.

BASIC THEORIES OF MOTIVATION AS A FACTOR OF MOTIVATION FOR PEOPLE TO WORK

Volkova E. A.

Master 1 course, Kuban state technological University, Krasnodar

Kuchurov I. V.

Master 1st year, southern Institute of management, Krasnodar

Scientific supervisor: Prokhorova V. V.

doctor of Economics, associate Professor, Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. This article presents and summarizes the existing basic theories of motivation, because in modern conditions more and more development, both in theory and in practice receives the motivation of the leaders. This is due to a number of reasons and circumstances prevailing in the global economy, economies, Economics of enterprises.

Keywords: motivation, content theories of motivation, the theory of expectations, forms of motivation.

Мотивация – это процесс создания системы условий или мотивов (motif – фр. побудительная причина, повод к тому или иному действию), оказывающих воздействие на поведение человека, направляющих его в нужную для организации сторону, регулирующих его интенсивность, границы, побуждающих проявлять добросовестность, настойчивость, старательность в деле достижения целей [1].

Содержательные теории мотивации базируются на изучении потребностей человека,

являющихся основным мотивом его поведения, а значит и деятельности. К сторонникам такого подхода относят Абрахама Маслоу, Фредерика Герцберга, Дэвида Мак – Клееланда и К. Альдерфера.

Первая из рассматриваемых теорий – иерархия потребностей Маслоу. Ее сущность – изучение потребностей человека.

В соответствии с теорией Маслоу существует пять групп потребностей.

Физиологические потребности – необходимы для выживания человека. Это потребность в еде, воде, жилье, отдыхе и т.п.

Потребность в безопасности и уверенности в будущем – защита от физических и других опасностей со стороны окружающего мира и уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворены в будущем [3,6].

Социальные потребности – необходимость в социальном окружении, в общении с людьми, чувство социального взаимодействия, привязанности и поддержки.

Потребность в уважении – в признании окружающих, в самоуважении, в стремлении к личным достижениям. Потребность в

самовыражении, т.е. потребность в собственном росте и реализации своих потенциальных возможностей [2,5].

Согласно теории ожидания В. Врума «человек прикладывает свои усилия для осуществления тех действий, которые: приведут к удовлетворению его потребностей; имеют наивысшую, по его мнению, вероятность успеха». Основной постулат этой теории базируется на положении «активная потребность не является единственным необходимым условием мотивации человека на достижение определенной цели». Модель мотивации по теории ожидания В. Врума приведена на рисунке 1.

Рисунок 1. – Модель теории ожидания [4]

В соответствии с приведенным рисунком мотивации в теории ожидания строятся на количественных взаимосвязях между затратами труда и степенью удовлетворенности вознаграждением за труд.

Если значение любой из трех взаимосвязей будет мало, то мотивация будет слабой, а результаты труда – низкими. Кроме того, разные люди имеют разные потребности, следовательно, и конкретное вознаграждение они оценивают по-разному [7].

Для стимулирования персонала можно использовать следующие формы мотивации:

а) заработная плата;

б) система внутрифирменных льгот: скидки своим работникам на имеющуюся продукцию компании в размере 25% и 35 % в зависимости от товара;

в) нематериальные (неэкономические) льготы и привилегии персоналу: скользящий, гибкий график работы, предоставление отпусков;

г) создание благоприятной социальной атмосферы, устранение статусных, административных, психологических барьеров между отдельными группами работников, между рядовыми работниками и работниками аппарата управления и пр.;

е) продвижение работников по службе, планирование их карьеры [1].

Так же предприятию можно предложить ряд дополнительных мер по стимулированию труда работников. Например, можно предусмотреть оплату проезда работников к месту работы, оплату питания в столовой, предоставление путевок для поправления здоровья работников в санаториях и профилакториях, выдача беспроцентных ссуд на приобретение жилья либо бытовой техники и мебели, и др.

Для повышения эффективности кадровой политики, работники предприятия могли бы частично или полностью за счет средств организации повышать свою квалификацию путем обучения на различных курсах и в учебных заведениях.

Гибкие системы стимулирования труда в основном представлены в зарубежных странах. Причем гибкость в оплате труда проявляется не только в виде дополнительных индивидуальных доплат к заработной плате. Это и индивидуальные надбавки за стаж, опыт, уровень образования, коллективные премии, рассчитанные, в первую очередь, на рабочих, и системы участия в прибылях, а также гибкие системы льгот социального характера [3,8].

Таким образом, при создании системы мотивации необходимо учитывать весь комплекс материального и нематериального стимулирования персонала.

Литература:

1. Алавердов, А.Р. Управление персоналом / А.Р. Алавердов. – М.: Маркет-ДС, 2012. – 250 с.
2. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров. – М.: Академия, 2011. – 200 с.
3. Кафидов, В.В. Управление персоналом: учеб. пособие / В.В. Кафидов. – СПб.: Питер, 2012. – 293 с.
4. Кибанов, А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова. – М., 2010. – 130 с.
5. Кобозева, Е.М. Инновационно-ориентированные мотивационные стратегии управления персоналом / Е.М. Кобозева, О.Н. Коломыц // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: сб. ст. по материалам XLIX Междунар. науч.-практ. конф. «Научная дискуссия: вопросы экономики и управления». – М.: Интернаука, 2016. – № 4 (48). – С. 45-46.
6. Платонова, Ю.С. Современные тенденции и перспективы развития человеческого капитала региона (на примере Краснодарского края) / Ю.С. Платонова, В.В. Прохорова // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса ФГБОУ ВПО «КубГТУ». – Краснодар, 2015. – С. 179-181.
7. Басюк, А.С. Современные методы управления персоналом / А.С. Басюк, Н.В. Куликова // Социальная сфера общества: инновационные тенденции развития. – 2013. – № 4. – С. 57-60.
8. Калайджян, А.А. Исследование возможностей развития современных систем управления / А.А. Калайджян, О.Н. Коломыц // Новая наука: стратегии и векторы развития. – 2016. – № 4-1 (76). – С. 82-85.

МОЛОДЕЖНАЯ ЗАНЯТОСТЬ И РЕГИОНАЛЬНАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Гудзь Д.Е.

Студентка 3 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Кнышева А.В.

Студентка 3 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Бахова А.П.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Авторами данной статьи рассматривалась молодежная занятость и ее трудоустройство, т.к. в настоящее время молодежь является важнейшим стратегическим и инновационным ресурсом, как отдельного региона, так и государства в целом. Авторами предложены ряд мероприятия решения острых вопросов трудоустройства молодых специалистов желающих вступить в трудовые отношения и впервые ищущих работу.

Ключевые слова: рынок труда, занятость молодежи, государственная молодежная политика, трудоустройство, безработица.

YOUTH EMPLOYMENT AND REGIONAL YOUTH POLICY

Gudz D. E.

3rd year student, Adyghe state University, Maykop

Knysheva A. V.

3rd year student, Adyghe state University, Maykop

Scientific supervisor: Bakhova A. P.

Ph. D., associate Professor, Adyghe state University, Maykop

Abstract. The authors of this article addressed youth employment and her employment, because at present the youth is the most important strategic and innovative resource as a separate region and the state as a whole. The authors propose a number of activities to address sensitive issues of employment of young specialists wishing to enter into an employment relationship and first time job seekers.

Keywords: labour market, youth employment, national youth policy, employment, unemployment.

В настоящее время сложилась непростая социально-политическая и экономическая ситуации в российском обществе. Процесс социализации современной молодежи стал сложным и противоречивым. Молодежь, впервые приходящая на рынок труда и не имеющая профессии или достаточного уровня профессиональных навыков относится к социально уязвимой группе населения. В то же время молодежь является важнейшим стратегическим и инновационным

ресурсом, как отдельного региона, так и государства в целом. Сфера ее занятости является приоритетной частью социально-экономической политики региона, государства. Следовательно, подготовка высококвалифицированных кадров, адаптированных к условиям рыночной экономики и владеющих новейшими технологиями, является задачей стратегической важности, от решения которой в немалой степени зависят темпы роста экономики региона, его конкурентоспособность, и будущее России в целом. [1]

По состоянию на 31.03.2015 года в органах службы занятости населения состоят на учете 2934 безработных гражданина, из них 712 (24,3%) граждан из числа молодежи в возрасте от 16 до 29 лет. [6]

Острой проблемой занятости молодежи является несоответствие объемов и профилей подготовки специалистов потребностям

рынка труда, что создает предпосылки роста безработицы среди выпускников учреждений профессионального образования. Вследствие, этого наиболее активная и образованная часть молодежи, оканчивая учебное заведения, вынуждена получать статус безработного.

Рисунок 1 — Состав граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы, по возрастному составу в январе – марте 2015 года (чел.;%)

Так среди безработных, зарегистрированных в органах занятости, каждый третий – с высшим и средним профессиональным образованием. [2] На сегодняшний день в Республике Адыгея имеет место негативная тенденция оттока молодого населения из районов республики в крупные города и другие регионы. Одна из причин такого явления – малая развитость инфраструктуры

республики. Молодежь все чаще покидает республику и стремится найти себе работу в других регионах. Необходимо содействовать тому, чтобы молодые люди не покидали республику и оставались на предлагаемых на данный момент рабочих местах в Адыгее.

Рисунок 2. — Доля вакансий по видам экономической деятельности по Республике Адыгея на 31.03.2015 года

По данным социологического опроса, который проводился среди 127 студентов 1-4 курсов Адыгейского Государственного университета, из наиболее востребованных и желаемых сфер трудовой деятельности, респонденты выбрали финансовую сферу, сферу торговли, строительства, промыш-

ленности, здравоохранения, а также физкультуры или спорта. Наименее перспективными сферами деятельности являются сферы общественного питания, культура и искусство и бытовое обслуживание персонала, что на наш взгляд, связано с низким социальным престижем и малой заработной платой. [7]

Рисунок 3 — Востребованность различных сфер трудовой деятельности по мнению респондентов

В связи с усугублением социально-экономического кризиса, проблема трудоустройства молодежи, в последнее время, серьезно обострилась. В качестве основных проблем, с которыми сталкивается молодежь при трудоустройстве, из результатов опроса были выделены следующие: 91,25% опрошенных считают, что везде требуется опыт работы; 38,75% считают, что сложно устроится по своей специальности; 36,25% - отсутствие связей, знакомств; 12,5% - отсутствие навыков делового общения, ведения переговоров, неуверенность в себе; 8,75% - не хватает информации о рынке труда, способах поиска работы.

Однако большинство опрошенных убеждены в том, что при трудоустройстве на хорошую работу, молодым людям необходимо рассчитывать на собственные силы так считает 62,5% опрошенных. 33,75% полагаются на родственные связи; 22,5% ждут

поддержки при трудоустройстве от учебного заведения и профессорско-преподавательский состав. Вместе с тем, каждый 5-ый рассчитывает на агентства по трудоустройству. 15% - на центр занятости населения, а 10% полагаются на удачу.

Отвечая на вопрос «Какое участие государство должно принимать в трудоустройстве выпускников учебных заведений?» 51% опрошенных убеждены в том, что государство должно оказывать поддержку в поисках работы по желанию выпускника, а 41% полагает, что государство должно гарантировать первое рабочее место. Видя, таким образом, в государстве гаранта трудоустройства и экстраполируя советскую модель трудоустройства на современные рыночные отношения.

Характеризуя уровень профессиональной подготовки ВУЗом 32% опрошенных

убеждены в том, что получаемые профессиональные навыки и знания мало соответствуют требованиям, предъявляемым к специалистам на рынке труда. А 9% заявили о полном несоответствии уровню подготовки к запросам на рынке труда. Вместе с тем, доля оптимистов, которые уверены в соответствии профессиональной подготовки современным рыночным требованиям, достаточно велика и составляет 29%. 30% - затруднились дать ответ, что говорит об отсутствии четких представлений о балансе между уровнем профессиональной подготовки и запросов на рынке труда.

При оценке возможности трудоустройства молодых людей во время обучения в ВУЗе подавляющее большинство опрошенных (99%) поддерживают механизм «возвращения кадров» посредством практического обучения на базе самих предприятий и организаций, которые, в случае, успеш-

ного прохождения производственной практики готовы оставить специалистов у себя. Данная система профессиональной подготовки зарекомендовала себя в бывшем Советском Союзе и на сегодняшний день успешно реализуется в ряде стран Западной Европы и Северной Америке в формате дуального образования.

Особый интерес вызывает региональная специфика рынка труда, а точнее видит ли нынешняя молодежь перспективы трудоустройства по специальности в Республике Адыгея. Для удобства распределения ответов на вопрос, о возможном трудоустройстве в нашем регионе, представлены на рисунке 4.

Как видно из опроса: большая часть опрошенных намерены начать свою трудовую деятельность в РА, однако 16% видят свое профессиональное будущее за пределами Майкопа.

Рисунок 4. — Перспективы трудоустройства по специальности в Республике Адыгея

Рисунок 5. — Готовность респондентов осуществлять свою трудовую деятельность в городе Майкопе

Как видно из рисунка 5 около половины опрошенных готовы осуществлять свою трудовую деятельность в городе Майкоп. 14 % уверены, что уедут в любом случае.

Для того чтобы поддержать молодежь в жестких условиях рынка труда разрабатываются разнообразные региональные программы, которые осуществляют государственную политику в сфере содействия занятости молодежи.

Государственная молодежная политика — это система приоритетов и мер, организуемых государством, которые направлены на создание условий и возможностей успешной социализации и эффективной самореализации молодежи, развития ее потенциала в интересах страны.

Активная молодежная политика региона является инструментом преобразования и развития, она разрабатывается и реализуется органами местного самоуправления при участии молодежных объединений. Ее приоритетным направлением является реализация потенциала молодых специалистов в интересах региона. Под основными задачами молодежной региональной политики, прежде всего, подразумеваются учет интересов молодежи и ее участие в разработке главных данной политики. При ее осу-

ществлении немаловажно учесть то, что молодежь — не только ее объект, но и ее субъект. Эффективность определяется наличием прямой и обратной связи со всей структурой региона. Подобную политику необходимо проводить с учетом мнения самой молодежи, а не только органов власти. [4]

Вопрос трудоустройства молодежи в республике Адыгея сегодня стоит очень остро. Главной задачей для депутатского корпуса на данный момент является помощь муниципальным образованиям в исполнении важнейших программ, которые направлены на поддержку молодых граждан республики. На сегодняшний день в регионе существуют Комитет республики Адыгея, по делам молодежи, Молодежный парламент при Госсовете—Хасэ Адыгеи, Совет молодых ученых и специалистов РА, а также Отдел по делам молодежи, Муниципальное казенное учреждение (далее МКУ) "Молодежный координационный центр", в городе Майкопе и различные отделы и службы занятости районов республики. Но проблема состоит в том, что обстановку в среде молодежи на основе аналитических данных характеризует тем, что лишь четверть молодых людей в возрасте от 14 до 30 лет имеют возможность трудоустроиться, причем часто это работа не по специальности [5].

На сегодняшний день в регионе действует закон Республики Адыгея от 18.02.2004г. №206 (последняя ред. от 03.06.2015г.) "О государственной поддержке молодежи в Республике Адыгея", принятый Советом Республики ГС – Хасэ РА 28.01.2004. Государственная программа республики Адыгея "Содействие занятости населения" на 2014–2018 годы (с последними изменениями от 26.05.2015г.) и в частности в г. Майкопе Муниципальная программа «Молодежь столицы Адыгеи» сроком на 2015–2017 годы, принятая постановлением Администрации муниципального образования (далее МО) «Город Майкоп» от 12.11.2014 № 760. Участниками данных программ стали МКУ «Молодежный координационный центр», структурные подразделения Администрации МО «Город Майкоп», Отдел по делам молодежи и общественные движения, учреждения и организации, деятельность которых связана с реализацией молодежной политики на территории республики Адыгея. Общий объем финансирования программы составляет 23760,0 тыс. рублей из средств бюджета, в том числе по годам [5]: 2015 г. – 7144 тыс. рублей; 2016 г. – 7922 тыс. рублей; 2017 г. – 8694 тыс. рублей.

Главной целью программ стало создание благоприятных условий и возможностей для успешной социализации и эффективной самореализации молодых людей вне зависимости от социального статуса в целях использования потенциала молодежи в интересах инновационного развития республики Адыгея. Для достижения данной цели поставлены следующие задачи:

сформировать целостную систему поддержки активной, инициативной и талантливой молодежи;

вовлекать молодежь в социальную практику и информировать ее о потенциальных возможностях собственного развития;

Развитие молодежной политики в регионе осуществляется в соответствии с главной целью – созданием поддержки позитивной деятельности молодежи, ее социальных инициатив и оказание помощи в достижении их жизненных перспектив.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Адыгея, численность молодежи от 14 до 30 лет составляет 39637 человек – 22,6% населения.

Деятельность по реализации данной программы сконцентрирована на активизации общественной жизни молодых жителей республики, а также на юридической, психологической и организационной помощи в реализации социальных приоритетов, на создании мест для трудовой занятости, развитии общественных молодежных организаций и на защите муниципальных грантов социально значимых молодежных проектов. Также планируется работа с молодежью непосредственно по месту жительства.

В ходе осуществления молодежной региональной политики проводится ярмарка вакансий рабочих мест, также молодые студенты могут проходить практику по направлению от университета.

Молодежная региональная политика республики на данный момент малоизвестна. Общественные организации, которые должны информировать людей о программах содействия занятости, своей проводимой деятельности и последующих событиях в регионе, не сообщают информацию, не доводят ее до непосредственных объектов молодежной политики – молодых жителей республики. Нет ни оповещений по радио,

ни информационных роликов по телевидению. Необходимо более активное оповещение населения о возможном трудоустройстве, вакантных рабочих местах, которыми обладают организации, и о мероприятиях, в которых могут принять участие активные жители республики.

Сегодня Россия, как член Международной организации труда (далее МОТ) разработала национальные квалификационные основы, которые способствуют непрерывному обучению сотрудников, оказывает службам занятости и предприятиям содействие для того, чтобы приводить спрос и предложение рабочей силы соответствующей квалификации на рынке труда в соответствие, ориентирует население в выборе формы профессиональной подготовки и переподготовки, а также в направлениях возможного профессионального роста (рекомендация МОТ №195).

Центральную роль при этом относят государственной службе занятости населения (далее ГСЗН). Однако для решения некоторых важных вопросов ее функции в действительности проявили ограниченность. И все же ГСЗН выступает как инициатор социально значимых программ и проектов, которые связаны с использованием мероприятий по согласованию спроса и предложения трудовых ресурсов региона – учет обучающегося населения по профессии и сроку учебы. А также дальнейшее прогнозирование спроса на услуги образовательных учреждений, который формируется управлением по труду на местах с учетом запросов работодателей.

Для решения острых вопросов трудоустройства молодых специалистов желающих вступить в трудовые отношения и впервые ищущих работу могут быть предложены следующие мероприятия:

- Подготовка и трудоустройство выпускников образовательных учреждений, а также повышение квалификации и переподготовка кадров должны осуществляться по различным договорам или двух-, трехсторонним соглашениям между образовательными учреждениями, работодателями и органом ГСЗН. Необходимо учитывать трансформацию традиционного взаимодействия учебных заведений и организаций на данный момент – отмечается тенденция к переходу от единовременных договоров к постоянным соглашениям.

- Необходимо ускорить подготовку нормативно-правовой базы на федеральном уровне по целому ряду назревших вопросов, затрагивающих рынок труда. Это и вопросы о введении госзаказа на подготовку специалистов в ВУЗах, и о контрактной форме закрепления подготовленных в рамках целевых программ специалистов с обязательствами по сроку закрепления и объему возмещения затрат, и другие немаловажные вопросы в этой области. Целесообразно поощрение предприятий, которые создают новые рабочие места для молодежи, разрабатывают и вводят учитывающие международные нормы образовательные стандарты.

- На региональном уровне оправданно было бы применение квот на рабочие места для молодежи, планирование и создание для выпускников ВУЗов новых рабочих мест, стимулирование молодежной самозанятости и развитие малого бизнеса. [3]

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что сегодня молодежь на региональном рынке труда является уязвимой категорией граждан. Важно отметить, что меры по ликвидации ситуации безработицы на молодежном региональном рынке труда необходимо принимать комплексно, рассматривая

и другие направления социально–экономического развития республики. Проблемы в области трудоустройства молодежи должны решаться при активном участии не одних только органов самоуправления, но и самой молодежи. Серьезные проблемы в

молодежной среде требуют повышенного внимания со стороны, необходимо взять за основу меры и способы снижения числа безработных жителей республики как одно из перспективных направлений до 2017 года.

Литература:

1. Крылова, Н. Молодежь и безработица [Электронный ресурс] / Н. Крылова. – Режим доступа: businesspress.ru
2. Селиванова, О.П. Занятость молодежи – стратегическая проблема / О.П. Селиванова // Человек и труд. – 2003. – № 3. – С. 29-33.
3. Долгова, А. Полная и эффективная занятость молодежи – условие повышения конкурентоспособности страны / А. Долгова, И. Жукова // Человек и труд. – 2007. – № 8. – С. 38-41.
4. Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации 2006-2016 г.
5. Официальный сайт органов местного самоуправления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gshra.ru/main/mparlam/>.
6. Информационный бюллетень за январь-март 2015 г. / Управление Государственной службы занятости населения РА [Электронный ресурс] // Интерактивный портал Управления ГСЗН РА. – Режим доступа: www.zanad.ru/.
7. Нехай, В.Н. Анкета по вопросам трудоустройства молодежи Республики Адыгея / В.Н. Нехай, А.В. Кнышева. – 2016.

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ ЗАНЯТОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кочконян В.А.

Студентка 2 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Бюллер Е.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы безработицы Российской Федерации, изучены подходы к изучению данной проблемы, проведен анализ уровня занятости населения.

Ключевые слова: безработица, занятость населения, занятые, экономически активные.

REVISITING THE PROBLEM OF EMPLOYMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Kochkonian V.A.

Second year student, Adygei state university, Maykop

Scientific supervisor: Buller E.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university, Maikop

Abstract. The fundamental unemployment problems of the Russian Federation are examined, strategies for given problem investigation are studied, analysis of occupational level is carried out at the entry.

Keywords: unemployment, employment of population, occupied, economically active.

Развитие отечественной экономики характеризуется эффективностью использования имеющихся в стране ресурсов, а прежде всего, рабочей силы [1].

Поддержание определенного уровня занятости населения является острой проблемой каждой страны. Правительства стран проводят политику, направленную на регулирование занятости населения в государстве. Экономисты изучают проблему занятости для того, чтобы определить ее причины, а также для разработки мероприятий, направленных на совершенствование государственной политики регулирования занятости.

В Российской Федерации сформированы три подхода к изучению проблемы занятости населения.

Сторонники первого подхода утверждают, что данная проблема возникает при

недоиспользовании части экономически активного населения в общественном производстве.

Экономисты, придерживающиеся второго подхода, видят корни безработицы в объективных причинах, то есть, у человека нет возможности трудоустройства по обстоятельствам, которые не зависят от него.

Приверженцы третьего подхода видят проблему занятости в стране в несовершенстве функционирования хозяйственного механизма.

Безработица является неотъемлемым элементом экономики любой страны, однако уровень ее различен и зависит от конкретных внутренних факторов, влияющих на экономику и от внешних механизмов воздействия.

Анализируя уровень безработицы в России можно отметить, что на протяжении 2012-2014 годов наблюдается тенденция к снижению данного показателя:

Таблица 1

Основные показатели занятости населения России в 2012-2014 гг.

Год	Экономически активные млн. чел.	Занятые млн. чел.	Безработные	Уровень безработицы, %
2012	72, 1	68, 0	4, 1	5,68
2013	71, 8	67, 7	4, 1	5,71
2014	71, 6	67, 5	4, 1	5,72
2015	71, 2	67, 1	4, 1	5,75
2016	70, 8	66, 8	4, 0	5,64

По данным занятости населения в таблице 1 на 2014 году число экономически активного населения уменьшилось на 1 049 тысяч человек, а уровень безработицы увеличился, что делает проблему занятости населения острее. На 2016 год происходит спад экономически активного населения, который сказывается на уменьшении безработицы, по сравнению с предыдущими го-

дами. Если рассмотреть занятость населения, начиная с 2000 года, то это смягчит проблему безработицы.

Отметим, что пик безработицы пришелся на 2000 год, так как именно этот период стал переломным для экономики нашей страны. Высокий уровень безработицы наблюдался и в 2009 году, причиной такого роста стал мировой финансовый кризис, который затронул все страны.

Таблица 2

Усредненные статистические данные о безработице в России по годам

Год	Экономически Активные	Занятые	Безработные	Уровень Безработицы, %
2012	75 676 000	71 545 000	4 131 000	5,46
2011	75 779 000	70 857 000	4 922 000	6,50
2010	75 478 000	69 934 000	5 544 000	7,35
2009	75 694 000	69 410 000	6 284 000	8,30
2008	75 700 000	71 003 000	4 697 000	6,20
2007	75 289 000	70 770 000	4 519 000	6,00
2006	74 419 000	69 169 000	5 250 000	7,05
2005	73 581 000	68 339 000	5 242 000	7,12
2004	72 985 000	67 319 000	5 666 000	7,76
2003	72 273 000	66 339 000	5 934 000	8,21
2002	72 357 000	66 659 000	5 698 000	7,88
2001	71 547 000	65 123 000	6 424 000	8,98
2000	72 770 000	65 070 000	7 700 000	10,58

Рисунок 1 – Уровень безработицы России по годам 2000-2012

Статистики выделяют проблемы, способствующие повышению безработицы, и находят актуальное их решение:

— *Рождаемость и смертность.* В наши дни большинство семей приемлемо иметь не более одного ребенка. Если раньше нормальным явлением было иметь 3-4 ребенка в семье, то сейчас многодетные семьи встречаются чаще всего в сельской местности. С точки зрения макроэкономики низкая рождаемость приводит к нехватке рабочей силы. Для того чтоб как-то скомпенсировать этот процесс, потребуется массовый приток мигрантов.

— *Трудоустройство беженцев и вынужденных переселенцев.* Как уже говорилось, что массовый приток мигрантов компенсирует нехватку рабочей силы. Но проблема становится острее, если нет необходимости для миграции в Россию иностранных рабочих. При трудоустройстве беженцев и вынужденных переселенцев сокращаются вакантные места для российских граждан [4, стр.284]. Для решения этой проблемы можно создавать рабочие места, которые не ориентированы на получение прибыли, связанные с работой в интересах общества. Еще одним выходом, из проблемы

является стимулирование предприятий перехода на неполный рабочий день или неделю. Таким предприятиям необходимы будут налоговые льготы, для компенсации затрат на прием новых работников.

— *На рынке труда покупатель ищет компетентного специалиста.* Мы понимаем, что эффективность деятельности напрямую зависит от профессиональной подготовки специалиста. Покупатель на рынке труда не хочет рисковать и имеют предпочтение по найму рабочих со стажем, который характеризует хоть малую профессиональность в той или иной области. Таким образом оказаться за воротами организации рискует молодые специалисты окончившие высшие, среднеучебные заведения. Для решения этой проблемы молодым специалистам необходима стажировка, предлагаемая университетом.

— *Размер пособия по безработице.* Определенно размер пособия должен побуждать к трудоустройству, повышения своей квалификации или приобретению новой пользующийся спросом на рынке труда профессии. Поэтому пособия должны ограничиваться по размерам и по продолжительности выплаты.

— Специалисты с высшим образованием не имеют возможности получить доступ к трудоустройству в определенных секторах, например банковский сектор, из-за установления монополизации, высокого уровня заработной платы и требований;

— *Инновационные машины, станки вытесняют трудовой потенциал работников на предприятиях.* Чаще всего в производственной сфере рабочая сила заменяется универсальными машинами новых технологий. Если до их появления на производстве рабочие места составляли преимущественное количество, то с появлением производственных машин, сокращаются рабочие места.

— *Увеличения роста теневой занятости населения.* Здесь проблема состоит в

том, что теневая экономика не отражает реальную занятость населения. Это сказывается на статистических подсчетах по безработице.

Таким образом, хочется сказать, что для решения проблем безработицы большое значение имеет развитие общественных работ, также необходимо признать организацию подготовки и переподготовки кадров.

Итак, проблема занятости населения всегда была и будет наиболее острой проблемой, с которой сталкивается каждая страна. Так как уровень безработицы напрямую зависит от экономического благосостояния страны, то государство должно вести активную политику в области занятости, направленную на стимулирование работников и на повышение уровня занятости населения в стране.

Литература:

1. Архив научных публикаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2013/Economics/5_130716.doc.htm
2. Уровень безработицы в РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: уровень-безработицы.рф
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
4. Харченко, Л.П. Демография: учебное пособие / Л.П. Харченко. – 4-е изд., перераб. – М.: Омега-Л, 2011. – 284 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ОСНОВНОЙ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

Тлехурай-Берзегова Л.Т.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Кочконян В.А.

*Студентка 2курса, Адыгейского государственного университета,
г. Майкоп*

Аннотация. Раскрывается сущность планирования, изучаются пути его становления, основные причины составления планов, а также рассматриваются причины необходимости составления планов на предприятии.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, программирование, плановые задачи, запланированный результат.

IMPROVING CORPORATE PLANNING AS THE MAIN FUNCTIONS

Tlehuray-Berzegova L. T.

Doctor of Economics, professor, Adyghe State University, Maikop

Kochkonyan V.A.

*Student 2kursu, Adyghe State University,
Maikop*

Abstract. Reveals the essence of planning, study the way of its formation, the main reasons for drawing up the plans, and discusses the reasons for the need to make plans for the enterprise.

Keywords: in-house planning, programming, planning tasks, the planned result.

Изменения в отечественной экономике требуют от руководителей организаций новых подходов к технологиям управления. Используя ситуационный подход к оперативному планированию, организации могут адекватно и своевременно отреагировать на изменения внешней среды.

Планирование одна из основных внутрифирменных функций управления, так как с него начинается создание, функционирование фирм, организаций. Недооценка планирования в нынешних условиях рынка может привести к большим экономическим потерям.

Свои корни планирование берет из глубокой истории. Эффективная работа руководителя в организации способствует его карьерному росту. Еще в середине 40-х гг. будущий лауреат Нобелевской премии Ф.

Хайек убедительно показал, что «если поставить цель организации по единому плану последовательно стремиться к реализации на практике, дорога к тоталитаризму обеспечена».

В России планирование замечается в 1917 году, когда высший совет народного хозяйства, управляя экономикой, создает государственный план электрификации СССР. В этот период формируются и методологические основы планирования, определяются важнейшие черты, принципы и методы планирования. В 1950-е гг. занимались уже среднесрочным и долгосрочным планированием, создавались целевые перспективные программы. Со временем планирование стали использовать для достижения максимальной эффективности в деятельности предприятий и организаций. К

60-70-ым годам в ускоренном темпе развития это обусловило превращение долгосрочного планирования - в стратегическое планирование. Она стало осуществляться от будущего к настоящему исходя из мнений экспертов и сложных математических моделей [1, 2]. В планах отражаются: прогнозы развития организации в будущем; промежуточные и конечные задачи и цели, стоящие перед ней и ее отдельными подразделениями; механизмы координации текущей деятельности и распределения ресурсов; стратегии на случай чрезвычайных обстоятельств [5].

На сегодняшний день, по мнению российских и зарубежных ученых внутрифирменное планирование, является наиболее эффективной кадроведческой технологией, повышающей производительность и качество труда.

Зарождающиеся в отечественной экономике рыночные отношения привели к появлению новых подходов к планированию. Представим наглядно причины необходимости составления планов на рисунке 1.

Рисунок 1 – Причины необходимости составления планов на предприятии

Внутрифирменное планирование – это составление планов компании, которые определяют цели работы, прогноз развития, стратегию, тактику. Одним словом – это комплекс связанных между собой решений, направленных на достижение определенных целей.

Планирование внутрифирменной деятельности является важной и основной функцией управления персоналом. Оно обеспечивает единое направление всех членов фирмы на достижение общих целей и предполагает подробное описание путей. Тем самым, в практической работе есть большие шансы устранить возможные ошибки, однако, недооценка планирования может привести к разорению и банкротству фирмы.

Основой планирования являются реализация подфункций: прогнозирование, моделирование и программирование, на этой основе определяется и контролируется развитие организации в перспективе. Так, программирование составляет начальную ступень планирования, способствующую:

- предвидеть будущее на основе выявленных закономерностях развития;
- определение динамики экономических явлений;
- составить прогнозы на развитие организации в возможных направлениях;
- определить перспективы конечного состояния.

Но не возможно точно определить выше сказанное, если не производить моделирование различных переходных ситуаций и состояния системы в течение планируемого

периода. Последняя подфункция планирования – программирование помогает правильно определить метод управления.

В управленческой деятельности планирование, как уже говорилось, направлено на поиск оптимальной альтернативы развития объекта управления. Тем самым оно может оцениваться благодаря определенным критериям:

- представляет собой предварительное изучение и принятие решений, направленных на достижение требуемых результатов в перспективе;

- должно иметь гибкость и способность адаптироваться в окружающей, непостоянной внешней среды, т.е. процесс планирования - процесс итерационный;

- направлено на достижение желаемого состояния объекта хозяйствования, предполагает предотвращение ошибочных действий и сокращение неиспользованных возможностей;

- заключать роль в активном преобразовании объекта планирования.

Многими экономистами отмечается, что главной целью бизнеса является извлечение прибыли. Мы не согласны с данным утверждением. Основной целью любой организации является повышение благосостояния ее собственников. Благосостояние в данном случае следует понимать как улучшение качества жизни. Данная цель может достигаться не только путем увеличения потребления отдельных материальных благ, но

также и улучшения экологической ситуации, возможности доступа к широкому кругу информационных ресурсов, к культурным ценностям, а также возможности получения определенных социальных благ. К достижению благосостояния экономический субъект стремится с помощью постановки системы конкретных целей и разработки планов их реализации [3].

Планирование не только предоставляет возможность оценки действий управленческого аппарата организации, оно также позволяет добиваться поставленных целей. При этом деятельность руководителей должна быть направлена на выполнение плановых заданий и достижение запланированных результатов. Реализацию этих целей на каждом конкретном участке работы и в каждом подразделении, можно считать показателем эффективности работы руководителей этих подразделений. Для многих организаций критерий выполнения плановых заданий является также основой системы материального стимулирования сотрудников.

Таким образом, как нам представляется, планирование в хозяйственной деятельности предприятия должно стать обязательной частью, так как оно открывает организации возможности выбора направления совершенствования качественных характеристик продукции к существующей технологии изготовления, а также управления ее производством.

Литература:

1. Булыга, Р.П. Основы бизнес-анализа: учеб. пособие / Р.П. Булыга, В.В. Бердников, В.И. Бариленко. – М.: КноРус, 2014. – 272 с.
2. Бутов, Н.Г. Планирование на предприятии: учеб. пособие / Н.Г. Бутов. – Казань, 2010. – 86 с.
3. Ильин, А.И. планирование на предприятии: учебник / А.И. Ильин. – М.: Новое знание, 2002. – 635 с.

4. Мельников, Р.М. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие / Р.М. Мельников. – М.: Проспект, 2014. – 465 с.
5. Шелехова, Л.В. Обзор экономических методов прогнозирования в региональной экономике / Л.В. Шелехова, К.А. Глебова // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: сб. науч. тр. по материалам 1 Всерос. науч.-практ. конф. – Майкоп: Изд-во АГУ, 2015. – С. 164-169.
6. Мокрушин, А.А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. Вып. 3. – С. 60-65.
7. Прохорова, В.В. Структурные аспекты модернизации экономической системы региона / В.В. Прохорова, Н.М. Макачук // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2010. – Вып. 4. – С. 92-99.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ ТРУДА В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Федин С.В.

Магистр 1 курса, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Научный руководитель: Прохорова В.В.

д.э.н., доцент, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. В статье рассмотрена одна из наиболее острых проблем, стоящих перед руководством любого предприятия - мотивация персонала, а также существующие методы и подходы мотивирования в отечественном менеджменте, приведен пример универсальной трехблочной структуры системы оптимальной мотивации труда (COMT).

Ключевые слова: кадровое обеспечение, мотивация, мотивационный процесс, производительность труда, рентабельность, система оптимальной мотивации труда, стимулирование, эффективность производства.

THE MAIN APPROACHES TO MOTIVATION IN MODERN MANAGEMENT

Fedin, S.V.

Master 1 course, Kuban state technological University, Krasnodar

Scientific supervisor: Prokhorova V.V.

doctor of Economics, associate Professor, Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. The article discusses one of the most acute problems facing the leadership of any company - motivation of staff as well as existing methods and approaches of motivation in domestic management, given the example of a universal three-block structure of an optimal system of motivation (COMT).

Keywords: staffing, motivation, motivational process, productivity, profitability, optimal system of labour motivation, stimulation, efficiency of production.

Мотивация сотрудников является одним из самых главных вопросов руководителей и менеджеров по персоналу. Сегодня основными факторами конкурентоспособности стали обеспеченность рабочей силой, степень ее мотивации, организационные структуры и формы работы, определяющие эффективность использования персонала.

Вполне естественно, что на каждом предприятии возникает необходимость в эффективной работе персонала в обеспечении их занятости с учетом интересов фирмы и самого работника, в системе вознаграждения за труд по его мотивации, в учете индивидуальных проблем работников, улучшении их бытовых условий и отдыха и т. д.

Разберем существующие методы и подходы мотивирования в отечественном менеджменте, которые можно условно распределить в следующие группы:

1) Потребностно-материальный подход. В основе данного принципа лежит пирамида потребностей Маслоу. В рамках данного подхода значительное внимание уделяется материальному стимулированию, при этом важным фактором является не столько размер оплаты труда, сколько система материальной мотивации.

2) Организационный подход. В рамках данного направления мотивация рассматривается как модель взаимодействия между сотрудниками, в которой система мотивации включает в себя минимум три составля-

ющих: обучение персонала, мотивацию нематериального типа и систему материального стимулирования.

3) Личностно-ориентированный подход. Коротко данный подход можно выразить в следующем: определив, какой тип работников преобладает на предприятии, можно выработать рекомендации по созданию оптимальных условий, при которых будет обеспечена максимальная отдача.

4) Личностно-деятельностный подход, в основе которого лежит коучинг - индивидуализированная технология развития потенциала менеджмента. Она предусматривает диагностику сложившегося у данного управляющего стиля мотивации, а также процедуру самомотивации. «Я не трачу время на мотивацию людей. Я ищу и работаю с мотивированными людьми» - точка зрения многих руководителей на сегодняшний день.

Направленность системы мотивации труда должна соответствовать стратегии кадрового управления, а стратегия кадрового управления должна вписываться в общую стратегию деятельности предприятия.

Системе мотивации необходимо учитывать особенности внешних условий по отношению к организации.

Правовая среда: СОМТ (Система оптимальной мотивации труда) должна учитывать существующее трудовое и иные законодательства.

Экономическая среда: СОМТ должна учитывать ситуацию, сложившуюся на рынке труда и общие экономические условия в стране, регионе и т.д.

Социальная среда: СОМТ должна учитывать средний уровень жизни, особенности профессиональных и общественных организаций, в которые так или иначе включены сотрудники предприятия, уровень преступности, перспективность данного региона и т.д.

Политическая ситуация: СОМТ должна учитывать общеполитическую ситуацию сложившуюся в регионе.

Факторы технологического развития отрасли.

Социально - культурные факторы: СОМТ должна учитывать традиции культуры, сложившиеся общественные нормы поведения и т.п.

Экологические факторы: СОМТ должна учитывать экологическую ситуацию, особенно, при неблагоприятной экологической обстановке.

Опираясь на три типа поведения деятельности (индивид, субъект и личность) и на нормативную сущность любой деятельности, мы получаем универсальную трехблочную структуру системы оптимальной мотивации труда.

1й блок СОМТ(1): индивидуальный аспект. Этот блок СОМТ обслуживает общую заинтересованность в работе привлекаемого работника в данной организации.

2й блок СОМТ(2): субъектный аспект. Данный блок обслуживает исполнительскую дисциплину и производительную нормативную заинтересованность, и активность работника.

Рисунок 1 — Структура «COMT»

3й блок COMT(3): личностный аспект. Функция этого блока заключается в управлении мотивацией работника, направленной на рационализацию своего труда и активности работника.

На этих 3 блоках и должна строиться система мотивации персонала.

В основе мотивационной политики в соответствии с природой деятельности лежит необходимость поощрения, соответствия сотрудников организации 5 основным группам нормативных требований.

Рисунок 2 – Группы нормативных требований

Общие нормативные требования ко всем работникам организации (требования дисциплины и корпоративной культуры) - это нормативные рамки общие для всех членов компании, включая руководство. Более того, для руководства желательно соответствие общекорпоративным нормам, так как этим можно задавать желаемый образ менее состоятельным членам организации. Напротив, нарушение руководящими работниками общих для всех норм быстро приводит

к разложению дисциплины во всей организации.

У каждого сотрудника на своем рабочем месте должен быть строго определенный спектр типовых задач, и каждый сотрудник должен соответствовать требованиям, вытекающим из логики решения этих задач [5]. Мотивационные условия внутри организации должны способствовать зарождению профессионально-функциональной мотивированности работников, понимание ими

совместимости своей части задач с общими задачами фирмы [6]. Мотивационная система, обслуживающая данную сферу, должна исключать всякую профессиональную дискриминацию, создавая равные моральные и материальные возможности для представителей разных функционирующих подразделений.

Позиционные нормы (нормы межфункциональных взаимодействий). Наличие в компании профессионалов высокого класса в своем деле – необходимое, но недостаточное условие эффективной деятельности предприятия в целом. Не менее важным является отлаженность механизма взаимодействия между сотрудниками разных отделов.

Правила межличностных отношений. Лучшее средство поддержания оптимальных межличностных отношений:

а) включение в корпоративную культуру ценностных установок, относящихся к сфере межличностных отношений внутри компании;

б) поддержание мотивационных условий порождающих заинтересованность работников в бесконфликтной рабочей обстановке.

Разберем вопрос касемо заработной платы.

Оплата труда работника – это:

- оплата стоимости рабочей силы специалиста;
- предоставление денежных и иных средств работнику в соответствии с результатами его труда.

Таким образом, заработная плата – денежный эквивалент трудового вклада в получение продукта и стоимости рабочей силы работника, выплачиваемый работнику.

В компании должны быть такие условия, чтобы размер заработной платы превышал

объем финансовых средств, необходимых работнику, для восстановления затраченных во время работы энергетических, физических, интеллектуальных ресурсов [4]. Если предоставляемый объем средств недостаточен для восстановления затраченных энергетических ресурсов и на общее поддержание индивидуальных потребностей, работник будет чувствовать неудовлетворенность и немотивированность по отношению к компании, что скажется на результатах его труда. Это ограничения со стороны работника.

С другой стороны, объем средств, выплачиваемых работнику в качестве оплаты его труда, должен соотноситься с результативностью его труда. Стоимость созданного работником продукции или услуг включает в себя материализованную рабочую энергию (наряду со стоимостью материала и всех неэнергетических затрат). Оплата труда должна не только не превышать стоимость созданного продукта, но и не превышать стоимости материализованной рабочей энергии в продукте. Иначе работодатель как предприниматель рискует остаться без прибыли. Это ограничения со стороны работодателя.

Сложность достижения компромисса между приведенными ограничениями работодателя и работника проявляется особенно сильно в случае отсутствия в обществе устоявшихся стандартов оплаты труда специалистов той или иной профессии.

Правило поощрения нормативной отдачи сил и дисциплины включает в себя две составляющие: МОСТ (1 “+”) и МОСТ (1 “–”).

МОСТ (1 “–”) - содержит в себе условия, направленные на коррекцию работника, нарушающего общую дисциплину организации, производственные, технологические, позиционные нормы и др.

Рисунок 3 — Структура использования энергетических и материальных средств

МОСТ (1 “+”) - содержит в себе условия, направленные на поощрения работника в различных формах:

1) Адекватного соответствия работника требованиям дисциплины, корпоративной культуры, производственным, технологическим и другим нормам;

2) Нормативного уровня интенсивности труда работника.

«Правило поощрения рационализаторской активности». Функция данного элемента заключается в стимулировании рационализаторской (творческой, инновационной) активности работника, его участие в нормативной организации труда. Другими словами, это стимулирование действий сотрудников, направленных на совершенствование норм и развитие подразделения, отдела, организации в целом.

Целесообразно, в связи с этим, оклад работника делить на 2 составляющие: Оклад

(100%)= Тариф (60-70%) + ВС (30-40%) (выплата соответствия).

Рассмотрим основные аспекты стимулирования.

1) Работа исполнителя в строгом соответствии с предписаниями задания или нормы --> тариф “+” выплата соответствия.

2) Отклонение от нормы имеющее положительный характер (рационализация своих действий) для организации --> доплата (бонус).

3) Отклонение от нормы, имеющее негативный характер для организации нарушение норм без весомого ущерба предприятию --> тариф нарушения норм с нанесением ущерба организации--> тариф за вычетом удержания (штрафы) несоответствия.

4) Выработка рационального предложения работником --> прогресс-бонус

Рисунок 4 — Схема основных аспектов стимулирования.

Механизм оптимального стимулирования труда (МОСТ) должен обслуживать адекватный подход работника к труду.

МОСТ должен признаваться справедливым сотрудниками организации.

Стимулы, созданные в рамках МОСТ, должны поддерживать высокую степень удовлетворенности сотрудников своим материальным и моральным положением (поскольку от этого во многом зависят размеры прибыли, получаемой компанией).

Изменения в механизме стимулирования труда должны производиться специальной комиссией для всех сотрудников организации.

Изменения в механизме стимулирования труда должны производиться в соответствии с утвержденной в организации схемой внесения изменений.

Современный механизм оптимального стимулирования труда должен иметь потенциал к изменчивости и приспособлению к новым обстоятельствам, а также быть чувствителен к условиям внутри и за пределами предприятия [3]. То есть механизм оптимального стимулирования должен обладать гибкостью и адекватной, своевременной реакцией на изменения внешних и внутренних факторов различного типа.

Механизм стимулирования в соответствии с принятой периодизацией должен пересматриваться на предмет соответствия изменившимся внешним и внутренним условиям. Он может подвергаться изменениям в соответствии с критериями:

- приемлемая для работников постепенность;
- сохранение позитива и устранение негатива в изменяемом механизме;
- стратегическая и тактическая оправданность.

Таким образом, мотивация персонала - это одна из наиболее острых проблем, стоящих перед руководством предприятия в наше время, так как часто работа в современных условиях оказывается монотонной, узкоспециализированной и малоинтересной для человека. Именно поэтому и разрабатываются новые виды мотивации, которые позволяют увеличить эффективность труда рабочего персонала за счет различных стимулов (финансовых, социальных и т.д.). Это позволяет не только поддерживать в рабочих высокую заинтересованность к развитию, совершенствованию профессиональных навыков и поддержанию благоприятной атмосферы в предприятии, но и повысить за счет данных мер эффективность самой компании.

Литература:

- 1.Гущина, И. Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда / И. Гущина // Общество и экономика. – 2005. – № 1. – С. 56.
- 2.Шапиро, С.А. Механизм формирования эффективной материальной мотивации персонала / С.А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2008. – 224 с.
- 3.Zaharova, E. Modeling of sustainable development of the region on the basis of cognitive analysis / E. Zaharova, V. Prohorova // Asian Social Science. – 2015. – Т. 11, № 7. – P. 362-370.
- 4.Басюк, А.С. Современные методы управления персоналом / А.С. Басюк, Н.В. Куликова // Социальная сфера общества: инновационные тенденции развития. – 2013. – С. 57-60.
- 5.Толмачев, А.В. Теория менеджмента: учеб. пособие / А.В. Толмачев, И.Г. Иванова, Е.М. Кобозева. – Краснодар: Изд-во КубГАУ, 2015. – 300 с.
- 6.Шелехова, Л.В. Особенности мотивации персонала в условиях кризиса / Л.В. Шелехова, В. Макаревич // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. – Майкоп: Изд-во АГУ, 2015. – С. 384-388.

РЫНОК ТРУДА И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ.

Шевченко Ю.И.

Студент 2 курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Бюллер. Е.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье дана характеристика рынку труда и занятости населения Республики Адыгея, определена его место в экономике республики.

Ключевые слова: Рынок труда, занятость, рабочая сила.

THE LABOR MARKET AND EMPLOYMENT OF THE POPULATION OF THE REPUBLIC OF ADYGEA.

Shevchenko Y.

Student 2 course, Adyghe State University, Maikop

Supervisor: Buller. E.A

Ph.D., Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. In the article the characteristic of the labor market and employment of the population of the Republic of Adyghea, determined by its place in the economy of the republic.

Keywords: labor market, employment, labor force.

Рынок труда — особая составляющая любой экономической системы, так как его состояние в большей степени обуславливает темпы экономического роста этой системы. В то же время рынок труда является одним из ключевых элементов социально-экономической политики, которую проводят властные структуры. Из этого следует, что рынок труда познает на себе одновременно влияние и экономической, и социальной политики отдельного региона или государства в общем. Необходимо, чтобы вовлечение населения в трудовую деятельность сопровождалось их удовлетворенностью работой и доходом, обеспечивающим достойное существование не только работнику, но и членам его семьи. Осуществление предоставленной цели требует от всех составляющих рынка труда совместной работы в разработке критерий, позволяющих всем желающим принимать участие в труде и пользоваться его результатами. [2]

Основное направление государственной политики по содействию занятости населения является информирование граждан о состоянии дел на рынке труда, организация трудоустройства граждан, ищущих работу, на временные рабочие места, предоставление возможности для переподготовки и стажировки; создание условий для совмещения обязанностей по воспитанию детей с трудовой деятельностью незанятым многодетным родителям, родителям, воспитывающими детей-инвалидов. [3]

Для решения этих задач, а также предотвращения роста напряженности на рынке труда принята государственная программа "Содействие занятости населения" на 2013 - 2017 годы.

Ситуация на рынке труда республики в рассматриваемом периоде складывалась следующим образом: к концу сентября 2014 года в органах службы занятости населения состояло на учете 2 592 безработных гражданина, из них:

- женщин - 1 448;
- мужчин - 1 144;
- проживающих в городской местности безработных граждан - 822;
- проживающих в сельской местности безработных граждан - 1 770;
- граждан из числа молодежи в возрасте от 16 до 29 лет - 618;
- инвалидов – 273.

Уровень регистрируемой безработицы к концу сентября 2014 года составил 1.15% экономически активного населения. Наиболее высокий уровень регистрируемой безработицы зафиксирован в Кошехабльском районе - 2.4%, в Шовгеновском районе - 3.1%, и г. Адыгейске - 2.1%. Наименьший уровень регистрируемой безработицы отмечен в г. Майкопе - 0.8% и Тахтамукайском районе - 0.9 %.

В период январь-сентябрь 2014 года за содействием в трудоустройстве и получением консультаций и других видов услуг в органы службы занятости населения Республики Адыгея обратились 36 841 человек, что составило 182.1% от показателя за аналогичный период прошлого года (19 564 человек). Из числа граждан, обратившихся за предоставлением государственных услуг по содействию в поиске подходящей работы, на учет поставлен 6 372 человек; 3 876 безработным гражданам назначено пособие по безработице, 630 - выплачивалась стипендия в период прохождения обучения. В числе обратившихся:

- 3 631 женщин;
- 2 798 мужчин;
- 5 851 граждан Российской Федерации ;
- 721 иностранных граждан и лиц без гражданства;
- 922 безработных граждан, проживающих в городской местности;

- 1 773 безработных граждан, проживающих в сельской местности;
- 618 граждан из числа молодежи в возрасте от 16 до 29 лет;
- 22 инвалида.

В обусловленный период 180 организаций предоставили информацию о введении неполного рабочего времени или увольнении. 1303 работника – такова численность трудоспособного населения предполагаемых к увольнению.

Если обратимся к состоянию банка вакансий, службы занятости населения республики, то увидим, что: на протяжении девяти месяцев 2013 года поступило 12 292 предложения (за 2012 год - 13 553 вакансии), из них на долю рабочих профессий приходится 9 765 вакансий .Наивысшее число заявок по набору кадров направлено от строительных организаций - 842, организаций обрабатывающего производства - 821, сферы здравоохранения и предоставления социальных услуг - 589, образования - 481.

Органами службы занятости за период 2013-2014 трудоустроено 2 464 человека.

- 1 361 женщина;
- 1 103 мужчин;
- граждан в возрасте 14-29 лет - 1 659 человек;
- родителей, имеющих несовершеннолетних детей, - 382 человека;
- стремящихся возобновить трудовую деятельность после длительного (более года) перерыва - 131 человек;
- уволенных в связи с ликвидацией организации, либо сокращением численности или штата -работников организации - 120 человек;
- относящихся к категории инвалидов - 68 человек;

-уволенных с государственной службы - 23 человека.

К профессиональному обучению и дополнительному профессиональному образованию приступили 692 человека, из них:

633 человека - безработные граждане;

33 женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет;

26 человек – пенсионеры, стремящиеся возобновить трудовую деятельность.

Трудоустройство незащищенных категорий граждан и подростков .

В январе-сентябре 2014 года численность несовершеннолетних граждан, направленных на временное трудоустройство, составила 1 360 подростков, из которых 863 человека проживают в сельской местности. Наибольшее количество подростков трудоустроены в Адыгейске – 149 подросток, г. Майкопе - 381, Майкопском районе - 387, Тахтамукайском районе - 191,

Сегодня сохраняет свою актуальность обеспечение государственных гарантий в области занятости граждан преклонного возраста, инвалидов, многодетных матерей, родителей, имеющих на попечении детей-инвалидов[1]

Для инвалидов, которые желают трудиться, очень важна занятость. Инвалид, имеющий работу, чувствует себя полноценным членом общества и, что немало важно, имеет дополнительные материальные средства. Государственным Советом - Хасэ Республики Адыгея принят закон "Об установлении квоты для приема на работу инвалидов", обеспечивающий гарантии гражданам, испытывающих трудности в поиске работы. Речь идет об установлении квоты для приема на работу инвалидов и детей в возрасте от 15 до 18 лет. Согласно установленным нормам: для работодателей,

численность работников которых превышает 100 человек, квота составляет 4% среднесписочной численности работников, из которых 3% - для трудоустройства инвалидов и 1% - для трудоустройства детей; для работодателей, численность работников которых составляет не менее 35 человек и не более 100 человек, - в размере 3% среднесписочной численности работников, из которых 2% - для трудоустройства инвалидов и 1% - для трудоустройства детей, но не менее 1 человека.

Кроме того, в рамках подпрограммы "Повышение уровня занятости инвалидов" заключены 25 договоров на общую сумму 1 871.1 тыс. руб. для трудоустройства 27 незанятых инвалидов на оборудованные (оснащенные) рабочие места. Фактически трудоустроены 27 человек. Трудоустроенные относятся к II и III группам инвалидности. Во всех случаях учитывались требования индивидуальных программ реабилитации. Общий объем средств, израсходованных на оснащение рабочих мест для трудоустройства незанятых инвалидов, составил 1 732.5 тыс. руб.

Следует отметить, что республика в 2014 году столкнулась с потребностью решения социальных вопросов вынужденных переселенцев из Украины. Для трудоустройства переселенцев, органами службы занятости населения были организованы мобильные офисы в местах временного размещения граждан Украины, встречи работодателей, а также ознакомительные экскурсии на предприятия. В итоге удалось трудоустроить 68% граждан, временно покинувших территорию Украины [4].

Занятость населения Республики, бесспорно, является одной из важнейших задач социальной направленности, которая требует постоянного внимания со стороны

органов государственной власти всех уровней, общественных организаций, работодателей. В качестве актуальных направлений, требующих нормативного регулирования следует отметить:

- стимулирование роста занятости и увеличение числа рабочих мест.

- подготовка и переподготовку рабочей силы.

- программы по содействию найма рабочей силы.

- программы по социальному страхованию безработицы, т. е. выделение средств на пособия по безработице.

Литература:

1. Базылев, Н.И. Экономическая теория: учеб. пособие / Н.И. Базылев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 672 с.
2. Кистанов, В.В. Региональная экономика России: учебник / В.В. Кистанов, Н.В. Копылов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 584 с.
3. Ромашов, О.В. Социология труда: учеб. пособие / О.В. Ромашов. – М.: Гардарики, 2009. – 456 с.
4. Шелехова, Л.В. Этнодемографическая характеристика Республики Адыгея / Л.В. Шелехова, А.М. Чамоков // Социокультурное пространство Юга России: межнациональное и межконфессиональное взаимодействия: сб. науч. тр. по материалам Всерос. науч.-практ. конф. и круглого стола. – Волгоград, 2015. – С. 150-154.

МОББИНГ КАК ВИД СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОГО КОНФЛИКТА В ОРГАНИЗАЦИИ

Шелехова Л.В.

*д.п.н., доцент, Адыгейский Государственный Университет, г. Майкоп Глебова К.А.
студент, Адыгейский Государственный Университет, г. Майкоп*

Аннотация. В данной статье моббинг рассмотрен как вид социально-трудо-вого конфликта в организации. Представлены основные причины и виды моббинга, даны обобщен-ные рекомендации, помогающие избежать моббинг на рабочем месте.

Ключевые слова: моббинг, пять категорий психотеррора, причины моббинга, виды моб-бинга, составляющие моббинга.

MOBBING AS A FORM OF SOCIAL AND LABOR CONFLICTS IN THE ORGANIZATION

Shelekhova L.V.

*Doctor of Pedagogy, Assistant Professor, Adyghe State University, Maikop
Glebova K.A.
Student, Adyghe State University, Maikop*

Abstract. In this article, mobbing is considered as a form of social and labor conflict in the organization. The main causes and types of mobbing presents, gives general recommendations to help avoid mobbing in the workplace.

Keywords: mobbing, five categories psychoterror, mobbing causes, types of mobbing, mobbing components.

Жизнь в социуме невозможна без проблем и разногласий, затрагивающих практически все сферы жизнедеятельности индивида. Включая наиболее острый способ разрешения противоречия – конфликт, который может быть обусловлен как непосредственным столкновением интересов, ценностей, мнений и оценок субъектов взаимодействия, так и наличием противоречивых желаний и мотиваций одного из субъектов [14]. Все это, по мнению А.Г. Здравомыслова, является «нормальным явлением общественной жизни», «важнейшей стороной взаимодействия людей в обществе, своего рода клеточкам социального бытия» [6]. Конфликты, в основе которых лежать социально-трудовые отношения, отражают деструктивный способ развития и завершения значимых противоречий, возникающих в процессе социального взаимодействия, а

также борьба подструктур личности [18]. Одним из видов социально-трудо-вого конфликта является моббинг. Данное понятие все чаще звучит в современном мире, а дискуссии на эту тему становятся все более актуальными.

Термин «моббинг» (от англ. Mob – толпа) означает такое поведение коллег, руководства или подчиненных по отношению к кому-либо из работников, когда они периодически, на протяжении недель, месяцев и даже лет, осуществляют целенаправленное преследование, нападки, ущемляющие его/ее чувство собственного достоинства, подрывающие репутацию и профессиональную компетентность. Человек прямо или косвенно подвергается эмоциональному насилию, его постоянно унижают и часто предъявляют несправедливые обвинения. Результатом всегда является психологическая травма и увольнение [17, 21, 22].

Проблема моббинга в европейских странах и США стала объектом серьезных междисциплинарных исследований: в первую очередь она попала в сферу научных интересов социальных психологов и только впоследствии данной проблемой заинтересовались исследователи управления персоналом. Впервые термин «моббинг» в его современном значении для обозначения целенаправленного психотеррора на рабочем месте употребил шведский психолог Хайнц Лейманн в 1991 г., организовавший в Швеции обширное исследование по моббингу, которым было охвачено порядка 3,5 тыс. работающих людей в возрасте от 18 до 65 лет. Исследование показало, что каждый четвертый в своей профессиональной жизни подвергается опасности, по крайней мере, на полгода, стать жертвой моббинга [19].

В научной литературе [4, 5, 8, 10, 20] специалисты выделяют три вида причин, по которым это происходит:

1) Структурные (организационные), которые подразделяются на:

- неэффективную организацию труда и производства;
- неэффективную кадровую политику;
- глубокие организационные изменения, при которых увеличивается риск возникновения моббинга в организациях и появляется повод для руководства добиться увольнения работников.

2) Социальные причины можно разделить на следующие группы:

- проблемы при достижении результата;
- создание помех другим коллегам;
- проблемы с социальной адаптацией.

3) В качестве личных причин моббинга выделяют признаки, которыми зачастую обладают объекты моббинга. Лейманн [20] выделяет целую группу подобных особенностей, называя их «стигмами» (стигматами):

- заболевания;

- расовые отклонения;
- иные политические и религиозные взгляды;
- социальные различия.

Также мы в качестве одной из причин моббинга выделяем дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда. Ведь на протяжении последних лет спрос постоянно увеличивался, в то время как предложение оставалось относительно неизменным. Конкуренция в данный период, из-за неуравновешенности спроса и предложения, ощутимо возросла, поэтому не удивительно, что индивид, получив рабочее место, старается удержаться на нем любым способом. В ход идут все средства, но чаще всего применяется психологическое насилие к нежелательным конкурентам.

По результатам исследования Лейманн определил 45 вариаций поведения, типичных для моббинга, и разделил их на 5 категорий в зависимости от того, на что был направлен психотеррор:

- 1) способность самовыражения и взаимодействия;
- 2) репутация;
- 3) профессиональная деятельность;
- 4) социальная изоляция;
- 5) физическое здоровье [19].

Поскольку организация оставляет без внимания такое поведение своих сотрудников, поощряет или даже провоцирует эти действия, можно сказать, что жертва, судя по всему, беспомощная против силы и численности, на самом деле затравлена. Здоровье и психическое состояние человека, подвергшегося таким нападкам, сильно страдают, появляются заболевания на нервной почве и чувство социальной неполноценности. Но от моббинга мучается не только отдельный человек, страдает и сама компания. Ведь из-за конфликтных ситуаций на работе падает уровень продуктивности труда, т.к. сотрудники вместо выполнения

ежедневных задач тратят свое время и силы на осуществление психотеррора.

Данный факт в 1991 году подтвердил психолог Брэди Уилсон. Он написал статью в журнале «Workforce Magazine», в которой говорилось о том, что «психологические травмы, получаемые служащим в результате моббинга, более разорительный фактор для работодателя, чем все другие стрессы вместе взятые» [16].

Проанализировав научную литературу, мы пришли к выводу, что эксперты отмечают три основных вида моббинга, то есть механизмы реализации психотеррора:

- 1) горизонтальный;
- 2) вертикальный сверху (начальство против подчиненного), вертикальный снизу (подчиненные против руководителя);
- 3) «сендвич-моббинг».

Горизонтальный моббинг - это жесткий прессинг со стороны коллектива по отношению к рядовому работнику, равному по рангу [5]. Горизонтальный моббинг чаще всего применяется по отношению к новым сотрудникам организации со стороны старых. Он может проявляться в различной форме: «бойкоте» со стороны сослуживцев, искажении предоставляемой информации, сплетнях и т.д. Иногда подобный прессинг может длиться недолго и является своеобразным «посвящением» в члены коллектива.

Вертикальный моббинг - это конфликт между начальством и сотрудником [10]. Вертикальный моббинг чаще всего возникает там, где есть желание убрать конкурента, чтобы освободить себе путь для продвижения по карьерной лестнице. Также вертикальный моббинг может быть вызван тем, что руководитель хочет избавиться по тем или иным причинам от конкретного сотрудника, но не может это сделать законным образом. По закону без серьезных оснований уволить подчиненного

очень трудно, гораздо легче постоянно обвинять и давить на работника, ставить перед ним невыполнимые задачи и, в конце концов, «выжить» его с рабочего места.

И еще одна разновидность моббинга - «сендвич-моббинг». Он, пожалуй, является самым жестким прессингом, ведь нападки идут отовсюду: и со стороны подчиненных, и со стороны руководства. Находясь под давлением с двух сторон, человек испытывает на себе все «прелести» «сендвич-моббинга». Как правило, чаще всего такому террору подвержены руководители среднего звена.

Из всего выше сказанного становится понятно, что такое явление как моббинг складывается из трех составляющих:

- 1) причина, из-за которой возникает психологическое давление;
- 2) «слабое место», на которое направляется психотеррор;
- 3) механизм реализации моббинга.

Чтобы прервать данную цепочку, нужно вывести из строя хотя бы одно из ее звеньев. Существует множество предложений и путей, как это можно сделать. Например, Антон Викторович Губарьков в проекте HeadHunter Live делится таким рецептом «правильного» отношения к преследователям: «Для успешного общения с людьми, которые вас «травят», необходимо научиться не спорить с ними, а соглашаться. Даже если они несут полную чушь. Ведь если они несут чушь, то их мнение для нас ничего не стоит. И наше согласие с ними тоже стоит недорого. Ведь мы так не считаем. Так пусть они заблуждаются и считают нас недоумками, неумехами и т.д. А нам остается только работать и учиться работать еще лучше. А им сказать искреннее спасибо за критику. Они же нам бесплатно указывают пути к совершенствованию» [16].

Мы с данной точкой зрения не согласны. Ведь хранить такое философское спокойствие, конечно, не всем под силу. Особенно если ситуация зашла так далеко, что вас, возможно, уволят из-за наговоров. Мы считаем, что с агрессией со стороны недоброжелателей нужно и надо бороться. Но, несмотря на то, что проблема моббинга в рабочем коллективе существует довольно длительное время, единого рецепта борьбы с этим явлением пока не найдено. Есть лишь ряд обобщённых советов и рекомендаций, помогающих избежать прессинга на рабочем месте [1, 6, 7, 10, 12, 13, 14]. Они выглядят следующим образом:

- придя на новую работу (особенно во время испытательного срока), общайтесь с коллективом более ровно и формально вежливо. Не стремитесь сразу ввязываться во внутренние разборки, не привлекайте излишнее внимание неординарным поведением, не навязывайте свое эмоциональное расположение;
- найдите золотую середину между тем, чтобы не выделяться из коллектива и сохранить свое лицо;
- не сплетничайте и не злословьте, а услышав сплетню, не распространяйте ее в коллективе;

– если кто-то из работников пробует вас «достать», не переживайте, спокойным тоном попытайтесь выяснить чего он добивается;

– не давайте себя в обиду. Иногда стоит «показывать зубы»;

– не игнорируйте корпоративные мероприятия, придерживайтесь традиций и негласных правил коллектива;

– не фамилльярничайте с руководителем, даже если вы с ним в приятельских отношениях. Не афишируйте эту дружбу, дружите за пределами фирмы;

– добросовестно и профессионально исполняйте свои обязанности. При возникновении конфликта начальник примет вашу сторону, вряд ли он захочет терять хорошего работника.

Но самое главное нужно помнить, что моббинг может продолжать свое существование ровно столько, сколько ему позволено. Руководство организации играет важнейшую роль в предотвращении этого явления. Если настаивать на соблюдении правил хорошего тона, вежливом обращении, высоких нравственных нормах на рабочих местах и создавать атмосферу заботы о сотрудниках, то появление моббинга в рабочем коллективе можно будет предотвратить.

Литература:

1. Аксенова, Е.А. Управление персоналом / Е.А. Аксенова, Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремин. – М.: ЮНИТИ, 2009. – С. 461-462.
2. Алтухова, Г.А. Моббинг как этическая проблема / Г.А. Алтухова // Библиотекосведение. – 1998. – № 2. – С. 63-70.
3. Коновалова, В. Моббинг как моббинг: источники и последствия психологического террора / В. Коновалова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2011. – № 3. – С. 105-113.
4. Дагаева, Е. Осторожно: моббинг / Е. Дагаева // Управление персоналом. – 2005. – № 7. – С. 52-54; № 11. – С. 49-52.
5. Дружилов, С.А. Психологический террор (моббинг) на кафедре вуза как форма профессиональных деструкций [Электронный ресурс] / С.А. Дружилова // Психологические исследования: электрон. науч. журн. – 2011. – № 3(17). – Режим доступа: <http://psystudy.ru>

6. Здравомыслов, А.Г. Социология конфликта / А.Г. Здравомыслова. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 315 с.
7. Зайцев, А.К. Социальный конфликт / А.К. Зайцева. – М.: Academia, 2000. – 461 с.
8. Камшилина, Е.С. О причинах моббинга в организации / Е.С. Камшилина // Вестник Воронежского государственного университета. Сер. Экономика и управление. – 2011. – № 2. – С. 186-190.
9. Кряжев, Е.В. Правовые аспекты охраны труда в Российской Федерации: состояние и перспективы: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Е.В. Кряжев. – СПб., 1997. – 22 с.
10. Моббинг, буллинг, боссинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://planetahr.ru>
11. Муздыбаев, К. Психология зависти / К. Муздыбаев // Практическая психология. – 1998. – № 1. – С. 86-95.
12. Скавитин, А. Моббинг персонала: опыт зарубежных исследований / А. Скавитин // Управление персоналом. – 2004. – № 8/9. – С. 16-18.
13. Скавитин, А.В. Проблема притеснений на рабочих местах: по материалам зарубежных исследований / А.В. Скавитин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 5. – С. 118-126.
14. Соловьев, А.В. Моббинг: психологический террор на рабочем месте / А.В. Соловьев // KADROVIK.RU: электронный журнал. – 21.09.2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=1049>.
15. Шелехова, Л.В. Особенности внутриличностного конфликта руководителя / Л.В. Шелехова, Д.А. Панеш // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: сб. науч. тр. по материалам I Всерос. науч.-практ. конф. – Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – С. 105-108.
16. Brady-Wilson, C. US businesses suffer from workplace trauma / C. Brady-Wilson // Personnel Journal. – 1991. – July. – P. 47-50.
17. Heinemann, P.P. Mobbing – Gruppvåld bland barn och vuxna. Natur och kultur / P.P. Heinemann. – Stockholm, 1972. – P. 78.
18. Gatlin, J. Understanding Conflict in the Workplace / J. Gatlin, A. Wysocki, K. Kepner // EDIS, IFAS Extension. – 2012. – P. 2.
19. Leymann, H. Mobbing. Psychoterror am Arbeitsplatz und Wie man sich dagegen wehren kann / H. Leymann // Reinbeck (Rowohlt). – 1993. – P. 21.
20. Leymann, H. Mobbing - la persecution au travail / H. Leymann. – Paris: Editions du Seuil, 1996. – 231 P.
21. Neuberger, O. Mobbing – Übel mitspielen in Organisationen / O. Neuberger. – München, 1995. – S. 45.
22. Patlasov, O. Marketing personala: Uchebnik dlya bakalavrov [Staff Marketing: A Textbook for bachelors] / O. Patlasov. – М.: Dashkov i K, 2015. – 384 p.
23. Прохорова, В.В. Субрегиональные ресурсы интенсификации развития территориальных экономических систем современной России: монография / В.В. Прохорова; Негосударственное частное образовательное учреждение высшего профессионального образования ЮИМ. – Краснодар, 2009. – 431 с.

ПРЕЛИМИНАРИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Шелехова Л.В.

доцент, Адыгейский Государственный университет, г. Майкоп

Моргунова Л.А.

студент, Адыгейский Государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье рассмотрен прелиминаринг как наиболее перспективный метод формирования трудового коллектив, его место в кадровом менеджменте; выделены технологии прелиминаринга и его преимущества.

Ключевые слова: отбор, кандидат, менеджмент, кадровая политика, прелиминаринг.

PRELIMINARING AS AN ELEMENT PERSONNEL MANAGEMENT

L. V. Schelekhova

Doctor of Pedagogy, Assistant Professor, Adyghe State University, Maikop

Morgunova L. A.

student, Adyghe State University, Maikop

Abstract. This article describes preliminaring as the most promising method of formation of the labor collective, his place in personnel management; dedicated technology preliminaring and its benefits.

Keywords: selection, candidate, management, personnel policy, preliminaring.

Социально-экономические изменения, происходящие в России, подразумевают внедрение инноваций во внутренние процессы организаций: замену жёсткой структурной иерархии на «плоскую» иерархию, преобразование специальных отделов в пресс-команды, делегирование полномочий и ответственности и т.д. Что приводит к увеличению конкурентной борьбы за рабочую силу, отличающуюся высокими качественными характеристиками. Поэтому коренные изменения, способствующие эффективности деятельности организации, должны быть произведены как в системе управления предприятием в целом, так и в кадровой политике или кадровом менеджменте [1, 2].

Кадровый менеджмент, являясь одной из главных, базовых частей менеджмента организации, направлен, прежде всего, на формирование, эксплуатирование и ступенчатое развитие персонала с целью создания конкурентно-способной организации. То

есть к сфере кадрового менеджмента относятся распоряжение человеческим потенциалом, определение стратегического поведения организации и инновационного характера деятельности. При этом основополагающим в данном процессе является отбор персонала. Данное понятие прочно вошло в научную литературу, хотя однозначного его толкования не существует. С одной стороны, «отбор – это вид управленческой деятельности, с помощью которого организация выбирает из подобранных кандидатов на вакантную должность одного наилучшего» [3]. С другой – отбор персонала является идентификацией требований, предъявляемых организацией к качеству человека, систему мероприятий, обеспечивающих формирование такого состава персонала, а также это процесс, посредством которого предприятие выбирает из списка претендентов одного, наилучшим образом соответствующего вакантному месту [4]. В обоих

случаях отмечается определенный комплекс требований, предъявляемых организацией к работнику и процесс самого выбора работника из числа претендентов. Что предполагает наличие интегрированного подхода, состоящего из взаимосвязанных этапов: планирование потребностей организации в персонале; анализ необходимой должности; нахождение источников и методов для заинтересованности кандидатов; составление профессиональной программы, показывающей идеальную и эффективную работу организации; понимание и создание методов, позволяющих наиболее качественно оценить способности кандидатов на занятие вакантной должности; проведение отбора кадров на основе различных интегрированных методов; принятие и введение нового работника в должность и в организацию [3]. При этом проведения отбора кандидата на занимаемую должность является одним из проблемных этапов данного процесса, включающего в себя разные формы по выбору претендентов.

Современная теория менеджмента предлагает два различных источника найма: внутренний и внешний. Внутреннему найму в отличие от внешнего, как правило, отдается предпочтение. Однако его потенциал может быть ограниченным, поэтому приходится прибегать к технологии внешнего найма, который предполагает привлечение дополнительных денежных затрат на обеспечение поиска и отбора. При этом организация не застрахована от текучести кадров среди вновь принятых работников, ошибок, совершенных новыми работниками, и нарушений трудовой дисциплины среди новых сотрудников. С целью минимизации данных последствий представляется возможным внеде-

рение прелиминаринга – наиболее перспективного метода формирования трудового коллектива.

Под прелиминарингом (preliminaring) принято понимать привлечение к работе посредством производственной практики и стажировки перспективных молодых специалистов (студентов и выпускников вузов). Данный метод предполагает омоложение штата компании через привлечение молодых, талантливых и перспективных выпускников ВУЗов, а также студентов старших курсов, легко адаптировать их под свои нормы, стандарты работы и социально-психологический климат организации, тем самым обеспечивая себе мощный плацдарм своей будущей успешности. Молодые специалисты в компании являются одним из тех замечательных факторов, от которых зависит её успешность и процветание в будущем.

Вариации сотрудничества при прелиминаринге предусматривает применение следующих технологий:

- презентация компании (ознакомление выпускников с компанией, ее политикой, родом деятельности, местом на рынке, перспективами развития и т.п.);
- рекрутинг молодых специалистов (поиск и отбор наиболее подходящих студентов последних курсов для работы или прохождения производственной практики на предприятии Заказчика) [6];
- конкурсы среди студентов (работа со студентами и организация среди них всевозможных конкурсов для выявления лучших, проверки теоретических знаний и их практической подготовленности, а так же для поиска свежих перспективных идей для развития бизнеса — тесты, анкетирование, бизнес-планы, творческие работы и т.д.);

- Top-list (составление списка лучших студентов определенного факультета целевых ВУЗов; например, Топ-10 выпускников факультета маркетинга КНЕУ);

- совместные мероприятия (организация проведения совместных мероприятий для непосредственного общения работодателей и студентов — Ярмарка вакансий, День карьеры, Бал выпускников и т.п.).

Применение данных технологий, на наш взгляд, позволяет идентифицировать и набрать людей: а) обладающих знаниями, навыками и способностями, позволяющими им успешно выполнять работу; б) совместимых с корпоративной культурой и системой ценностей, идентичных корпоративным; в) владеющих спецификой работы на данной фирме и в данном коллективе; г) не требующих переобучения, дополнительной или долговременной адаптации к фирме и коллективу, что значительно сокращает затраты на обучение и адаптацию новых сотрудников.

Однако прелиминаринг нельзя воспринимать как односторонний процесс, в котором главное решение при приёме на вакантные места лежит на предприятии, а кандидаты остаются пассивной, почти не участвующей стороной. Необходима сбалансированность интересов организации и работников, а не приоритетность решения или мнения одного из участников сторон. Только учитываемая и соотнося цели и задачи, как компании, так и кандидата, при соблюдении равных требований по отношению организации к соискателям и кандидатов к организации, можно повысить качество работы, эффективность предприятия в целом. Тщательность подбора персонала и правильное применение его методов гарантирует качество рабочей силы, которая в свою очередь обеспечивает эффективность функционирования организации и обуславливает актуальность исследований в этом направлении.

Литература:

1. Коргова, М.А. Становление кадрового менеджмента в организациях современной России (на материалах региона юга России): монография / М.А. Коргова. – М.: Соц.-гуманит. знания, 2005. – С. 28.
2. Шелехова, Л.В. Факторы повышения эффективности управления персоналом на уровне менеджера среднего звена / Л.В. Шелехова // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: сб. науч. тр. по материалам I Всерос. науч.-практ. конф. – Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – С. 102-105.
3. Федорова, Н.В. Управление персоналом организации: учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2005. – С. 123.
4. Блинов, А.О. Искусство управления персоналом: учеб. пособие для эконом. колледжей и вузов. – М.: Гелан, 2001. – 411 с.
5. Пархимчик, Е.П. Кадровая политика организации: учеб. пособие / Е.П. Пархимчик. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2011. – 128 с.
6. Шелехова, Л.В. Элементы дуального образования на экономическом факультете АГУ / Л.В. Шелехова, В.А. Тешев, А.В. Нагоев, З.У. Блягоз // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 1. – С. 213-219.

ТЕКСТОВОЕ ЭЛЕКТРОННОЕ ИЗДАНИЕ

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ по материалам III Международной научно-практической конференции

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

- Ермоленко А.А.* доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента (г. Краснодар);
- Хуажева А.Ш.* доктор экономических наук,
профессор кафедры учета и финансирования
ФГБОУ ВО «Адыгейского государственного университета» (г. Майкоп).

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР:

- Тамов А.А.* доктор экономических наук, профессор,
декан экономического факультета
ФГБОУ ВО «Адыгейского государственного университета» (г. Майкоп).

Члены редакционной коллегии:

Шелехова Л.В. доктор педагогических наук, профессор;
Тхагапсо Р.А. кандидат экономических наук, доцент;
Силина Т.А. кандидат экономических наук, доцент;
Бабалян Э.Б.

Верстка А.В. Дубровин

Оформление электронного издания ООО «ЭлИТ»

elit-publishing@yandex.ru

Объем издания 7,73 Мб *Дата размещения* 18.11.2016 г.