



**OMEGA SCIENCE**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР  
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**



**OMEGA SCIENCE**

**INTERNATIONAL CENTER  
OF INNOVATION RESEARCH**

**НАУКОЕМКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ  
КАК ОСНОВА  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
ОБЩЕСТВА**

**Часть 1**

**Сборник статей**

**Международной научно-практической конференции**

**11 июня 2019 г.**

**МЦИИ ОМЕГА САЙНС | ICOIR OMEGA SCIENCE**

**Самара, 2019**

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89  
ББК 94.3 + 72.4: 72.5  
Н 34

Н 34

**НАУКОЕМКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: сборник статей Международной научно-практической конференции (11 июня 2019 г, г. Самара).** / в 4 ч. Ч.1 - Уфа: OMEGA SCIENCE, 2019. – 288 с.

ISBN 978-5-907153-90-5 Ч.1  
ISBN 978-5-907153-94-3

**Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «НАУКОЕМКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА», состоявшейся 11 июня 2019 г. в г. Самара. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований**

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

**При перепечатке материалов сборника статей Международной научно-практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.**

Сборник статей постоянно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 981 - 04 / 2014К от 28 апреля 2014 г.

ISBN 978-5-907153-90-5 Ч.1  
ISBN 978-5-907153-94-3

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89  
ББК 94.3 + 72.4: 72.5

© ООО «ОМЕГА САЙНС», 2019  
© Коллектив авторов, 2019

**Ответственный редактор:**

**Сукиасян Асатур Альбертович**, кандидат экономических наук.

**В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:**

- Алиев Закир Гусейн оглы**, доктор философии аграрных наук, профессор РАЕ, академик РАПВХН и МАЭП
- Агафонов Юрий Алексеевич**, доктор медицинских наук, доцент
- Алдакушева Алла Брониславовна**, кандидат экономических наук, доцент
- Алейникова Елена Владимировна**, доктор государственного управления, профессор
- Бабаян Анжела Владиславовна**, доктор педагогических наук, профессор
- Баншева Зилия Вагизовна**, доктор филологических наук, профессор
- Байгузина Люза Закиевна**, кандидат экономических наук, доцент
- Ванесян Ашот Саркисович**, доктор медицинских наук, профессор
- Васильев Федор Петрович**, доктор юридических наук, доцент, член РАЮН
- Виневская Анна Вячеславовна**, кандидат педагогических наук, доцент
- Вельчинская Елена Васильевна**, профессор, доктор фармацевтических наук, академик Академии Наук Высшего Образования Украины, академик Международной академии науки и образования
- Галимова Гузалия Абкадировна**, кандидат экономических наук, доцент
- Гетманская Елена Валентиновна**, доктор педагогических наук, доцент
- Грузинская Екатерина Игоревна**, кандидат юридических наук, доцент
- Гулиев Игбал Адилевич**, кандидат экономических наук, доцент
- Датий Алексей Васильевич**, доктор медицинских наук, профессор
- Долгов Дмитрий Иванович**, кандидат экономических наук, доцент, академик Международной академии социальных технологий (МАС), профессор РАЕ
- Елхиева Марина Константиновна**, кандидат педагогических наук, доцент, профессор РАЕ,
- Закиров Мунавир Закиевич**, кандидат технических наук, профессор
- Иванова Нионилла Ивановна**, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
- Калужина Светлана Анатольевна**, доктор химических наук, профессор
- Куликова Татьяна Ивановна**, кандидат психологических наук, доцент
- Курманова Лилия Рашидовна**, доктор экономических наук, профессор
- Киракосян Сусана Арсеновна**, кандидат юридических наук, доцент
- Киркимбаева Жумагуль Слямбековна**, доктор ветеринарных наук, профессор
- Кленина Елена Анатольевна**, кандидат философских наук, доцент
- Козлов Юрий Павлович**, доктор биологических наук, профессор, президент Русского экологического общества, действительный член РАЕН и РЭА, почетный работник высшей школы МО РФ
- Козырева Ольга Анатольевна**, кандидат педагогических наук, доцент
- Кондрашихин Андрей Борисович**, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор
- Кополацкова Ольга Михайловна**, доктор медицинских наук, профессор
- Ларионов Максим Викторович**, доктор биологических наук, профессор
- Маркова Надежда Григорьевна**, доктор педагогических наук, профессор
- Мухаммадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук, доцент
- Песков Аркадий Евгеньевич**, кандидат политических наук, доцент
- Половения Сергей Иванович**, кандидат технических наук, доцент
- Пономарева Лариса Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент
- Почивалов Александр Владимирович**, доктор медицинских наук, профессор
- Прошин Иван Александрович**, доктор технических наук, доцент
- Симонович Надежда Николаевна**, кандидат психологических наук
- Симонович Николай Евгеньевич**, доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН
- Сирик Марина Сергеевна**, кандидат юридических наук, доцент

**Смирнов Павел Геннадьевич**, кандидат педагогических наук, профессор  
**Старцев Андрей Васильевич**, доктор технических наук, профессор  
**Танаева Замфира Рафисовна**, доктор педагогических наук, доцент  
**Терзиев Венелин Кръстев**, доктор экономических наук, доктор военных наук профессор  
**Чиладзе Георгий Бидзинович**, доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор  
**Шилкина Елена Леонидовна**, доктор социологических наук, профессор  
**Шляхов Станислав Михайлович**, доктор физико - математических наук, профессор  
**Шошин Сергей Владимирович**, кандидат юридических наук, доцент  
**Юрова Ксения Игоревна**, кандидат исторических наук, доцент  
**Юсупов Рахимьян Галимьянович**, доктор исторических наук, профессор  
**Янгиров Азат Вазирович**, доктор экономических наук, профессор  
**Яруллин Рауль Рафаэлович**, доктор экономических наук, профессор, член - корреспондент РАН

УДК 338.12

Абакумова В.А., студент группы 1 - ФММТ – 20 СамГТУ  
г. Самара, Российская Федерация, E - mail: abakuku77@mail.ru

### РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ПРИ ПОМОЩИ 3D – ТЕХНОЛОГИЙ

#### Аннотация

Отмечается высокий темп развития технологий 3D - печати, приводятся понятие и принцип работы 3D - принтера, рассматриваются технологии 3D - печати, выделяются их преимущества и недостатки, подчеркивается роль 3D - технологий в экономическом развитии различных сфер их применения.

Ключевые слова:

3D - печать, 3D - принтер, 3D - технологии, аддитивное производство

3D - печать, как технология, бурное развитие начала лишь последние годы, будоража умы своих последователей. Она является одной из новейших, но уже устоявшихся технологий. Большинство людей держали в своих руках готовый продукт производства 3D - печати, пользовались им, может даже слышали о ней, но мало, кто полностью себе представляет, как происходит процесс создания и в каких сферах.

Сегодня вся 3D - печать осуществляется при помощи 3D - принтера - устройства, которое создает на основе 3D - модели объемный предмет. Данное устройство, хоть и схоже названием с обычным принтером, но все - таки отличается от него выдачей информации. Если обычный принтер воспроизводит информацию на обычном листе бумаги, то 3D - принтер выводит информацию в трехмерном виде, то есть создает трехмерный физический объект. У всех 3D - принтеров используется один и тот же принцип – создание объекта из тонких горизонтальных слоев используемого материала [2].

На сегодняшний день 3D - принтеры очень распространены и хорошо используются не только в коммерции. Бытовые 3D - принтеры достаточно просты в эксплуатации, да и вполне успешно производятся. Промышленные же устройства очень дороги, но их потенциал не может не впечатлять [3].

Медицина перспективное направление для 3D - печати. Например, детские протезы, которые необходимо постоянно менять по мере роста тела ребенка. В оформлении дизайнерам помогают 3D - сканеры, используемые для получения трехмерного рисунка конечности. После чего протез печатается в соответствии с полученными размерами и очертаниями.

Существует в аддитивном производстве специальное направление в медицине – биопечать. Протезы здесь являются лишь ступенью – началом возможностей в сферах технологической науки и медицинской. Суть биопечати состоит в 3D - печати трехмерных структур живых клеток и биоразлагаемых материалов, служащих каркасом, или «матриксом», для клеточной массы. Саму клеточную массу можно вырастить и в пробирке, но создать полностью функциональный орган из нескольких тканей и с сетью кровеносных сосудов и подходящий для пересадки, возможно только с помощью биопечати. Продвинутым примером можно считать эксперименты по печати щитовидной железы и ткани печени.

Аддитивное производство также успешно используется во многих сферах машиностроения, включая авиационную и космическую промышленность, где 3D - печатные детали двигателей быстро становятся обыденным делом. Все дело в таких

методах 3D - печати, как выборочное лазерное спекание и наплавление. Эти методы позволяют создавать высокоточные детали, состоящие целиком из металлов и сплавов. В качестве сырья используются мелкодисперсные порошки, разогреваемые почти до температуры плавления, а затем спекаемые по заданным контурам формам. Многочисленные опыты развеяли страхи насчет прочности изделия: плотность получаемых деталей почти аналогична литым аналогам, а возможность изготавливать сложнейшие компоненты целиком позволяет избегать формирования слабых зон.

Одна из сфер применения 3D - печати – это брендинг и реклама. Создание интерьерных объектов, элементов наружной рекламы – вывесок, табличек, указателей, сувенирной продукции. Но сегодня 3D - печать если не вытесняет фрезеровку и лазерную резку, то дополняет эти методы изготовления рекламных конструкций.

Главной проблемой являются малые габариты печатной зоны большинства 3D - принтеров. Принтеры большого формата дороже компактных настольных моделей, но некоторые из них уже подойдут для изготовления уличных вывесок. В этом направлении 3D - печать может быть и в оформлении витрин, интерьеров, выставочных стендов применяться не только в сочетании с привычными технологиями производства рекламы. Через крупноформатные 3D - принтеры материализуются объекты сложной формы [1].

В заключении необходимо подчеркнуть масштабные перспективы 3D - печати, потому как аддитивным технологиям нашли применение почти во всех видах производства и науки. 3D - печать продолжает себя проявлять в самых неожиданных сферах человеческой деятельности, обуславливая еще большую значимость ее развития для экономики страны.

#### **Список использованной литературы:**

1. Елистратова А. А., Коршакевич И.С.Тихоненко Д.В. Технологии 3D - печати: преимущества и недостатки // 2015. Т.1. С. 557 - 559.
2. Кокцинская Е. М. Технология 3D - печати: обзор последних новостей // Видеонаука. 2016. № 2(2). С. 18 - 20.
3. Кудашов Н. С., Соболева И. В. Исследование работы и области применения 3D принтера // Юный ученый. 2017. № 2(2). С. 58 - 61.

© Абакумова В.А. 2019

**УДК 339; 330.101**

**Х.Д. Агрба**

Студент 2 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»  
г.Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: khariton190@mail.ru

**Научный руководитель: А.А. Полуботко**

д.э.н, доцент ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»  
г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: warlock1981@mail.ru

### **ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

#### **Аннотация:**

В статье описывается специфика ведения коммерческой деятельности компаний и приведены основные функции коммерческой деятельности. Также в ней раскрывается суть коммерческой деятельности, включающая совокупность экономических процессов и операций.

**Abstract:**

The article describes the specifics of conducting business of companies and the main functions of commercial activities. It also reveals the essence of commercial activity, including a set of economic processes and operations.

**Ключевые слова:** коммерческая деятельность, процесс организации, розничная торговля, функции коммерческой деятельности

**Keywords:** commercial activity, organization process, retail, functions of commercial activity

В современных условиях рынка коммерческая деятельность выступает как определяющая основа для предприятий. К тому же значительно больше делается упор на функции и структуры управления коммерческой деятельности. Система управления несет динамический характер, направленный на адаптацию структуры коммерческой деятельности к тенденциям развития рынка. В процессе управления коммерческой деятельностью выполняются такие функции как:

- планирование
- организация
- учет и контроль

Планирование является важной функцией в управлении коммерческой деятельности. Оно отвечает за планирование закупок, запасов и продаж, которые напрямую связаны с динамикой торгового процесса и направлены на достижение поставленных целей предприятия. Данные процессы содержат в себе показатели, которые необходимо достичь в результате их выполнения. Обычно в планах отражают содержание работ, устанавливаются сроки выполнения, назначается персональная ответственность за выполнение поставленных целей, а также прорабатываются необходимые методы контроля и анализа эффективности выполнения поставленных целей.

Основной идеей организации как функции управления, является осуществление таких процессов как упорядочение, согласование, а также регламентирование действий, участвующих в процессах закупки, продажи и продвижения товаров исполнительных лиц. К процессам организации можно включить также оперативное регулирование, которое включает в себя: текущие управленческие решения, приказы и указание, которые формируются и одобряются субъектами управления.

Учет как функция управления включает в себя такие процессы как: документооборот поступлений, прием и продажа товаров, а также их движения в торговом предприятии. При учете обеспечивается контроль движения денежных средств, контроль торговых процессов, а также результатов коммерческой деятельности. Контроль обеспечивает активное наблюдение за исполнением управленческих воздействий, проверку документов, которые отвечают за регламентацию коммерческой деятельности предприятия. Учет и контроль носят информирующий характер, благодаря которому предприниматель осведомлен о результативности процессов своего предприятия. Данные процессы также служат средством корректирующего воздействия со стороны органов управления для лиц, которым надлежит исполнять управленческие решения.

В крупных предприятиях в ходе процесса управления осуществляются такие функции как анализ экономической деятельности и прогнозирование спроса и продаж

Функции коммерческой деятельности взаимодействуют с рынками, конкурентами, потребителями, а также с другими элементами внешней среды.

Все исходные данные, которые получены из внешних и внутренних источников преобразуются в информацию, которая является основой для осуществления коммерческой деятельности торговых предприятий.

Основополагающим условием эффективного управления коммерческой деятельности является ее месторасположение и взаимосвязанные действия в организационной структуре предприятия. Данные признаки предопределяются сферой деятельности предприятия, его стратегическим направлением и объемом реализации продукции. Существуют следующие организационные структуры предприятий:

- линейная,
- функциональная,
- линейно - функциональная,
- линейно - штабная,
- дивизиональная,
- матричная и др.

Коммерческая деятельность является способом реализации экономических отношений между субъектами рынка, которые становятся в доминирующими в рамках рыночной экономики. Данные отношения несут стимулирующий характер для производства, также они призваны развивать потребности и активизировать товарно - денежный обмен. Следовательно, коммерческая деятельность является важным показателем рыночной системы, она имеет приоритетное значение в данной системе и занимает ведущее место.

Суть коммерческой деятельности заключается в комплексном подходе к организации совокупности экономических процессов и операций, которые ориентированы на выполнение коммерческих функций в ходе осуществления товарно - денежного обмена на всех фазах

### Список литературы

1. Валеева, Ю.С. Организация коммерческой деятельности предприятия (по отраслям и сферам применения): учебное пособие / Ю.С. Валеева. – Казань: «АртПечатьСервис», 2014. – 268 с.
2. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие / С.Н. Виноградова. – Минск: изд - во Высшая школа, 2015. – 288 с.
3. Боброва, О.С. Коммерческая деятельность: учебник и практикум / О.С. Боброва, С.И. Цыбуков, И.А. Бобров. – М.: Юрайт, 2016. – 332 с.
4. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник для бакалавров, 2 - е изд, перераб. / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 400 с.

© Х.Д. Агрба 2019

УДК 336.647 / .648

**Н.А. Анищенко**

магистрант ФГБОУ ВО «ЧелГУ» г. Челябинск, РФ

E - mail: nik.anishchenko.95@mail.ru

### **ОСОБЕННОСТИ ОБЕСЦЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО (IFRS) 9**

*Статья посвящена особенностям обесценения финансовых активов в соответствии с МСФО (IFRS) 9. Раскрывается сущность нового подхода к обесценению финансовых активов.*

*Ключевые слова: финансовые активы, МСФО (IFRS) 9, международные стандарты учета и отчетности.*

Стандарт МСФО (IFRS 9), разработанный Советом по МСФО с целью замещения МСФО (IAS) 39, как уже широко известно, направлен, главным образом, на то, чтобы компании признавали обесценение не тогда, когда событие, повлекшее убытки, произошло, а ранее, в тот момент, когда происходит увеличение кредитного риска по инструменту. Ранее компании придерживались следующей позиции – признавала убытки в момент, когда произошло событие, подтверждающее наличие потерь. Иначе говоря, организация признает расходы, когда они произошли, а не тогда, когда предполагается, что когда - нибудь возможно они произойдут.

Стоит отметить, что у такого подхода есть существенный недостаток: признание убытка тогда, когда они уже произошли, тогда как инвесторам и пользователям финансовой отчетности хотелось бы предугадать какого рода негативным изменения в финансовой отчетности заемщика следовало ожидать. МСФО (IFRS) 9 имеет целью создать подход к оценке кредитного риска, который позволит предусмотреть наличие проблем у компании раньше, чем возникнут реальные убытки.

Для реализации такого подхода необходимо отказаться от ориентира в виде события убытка для признания обесценения. Взамен предлагается оперировать такой концепцией, как ожидаемые кредитные убытки.

В соответствии с требованиями МСФО (IFRS) 9, на каждую отчетную дату компания должна оценивать резерв (allowance) убытков по финансовым инструментам в величине, равной ожидаемым кредитным убыткам за весь период жизни инструменты (Lifetime ECL) в случае, если кредитный риск по финансовому инструменту изменился существенно с даты первоначального признания.

Ожидаемые кредитные убытки (ECL) представляют собой не обязательно убытки, потери для организации. Данное понятие можно рассматривать, как меру кредитного риска, выраженную как доля стоимости финансового актива. Слово «ожидаемые» («expected») говорит о том, что ECL – это матожидание (статистическое понятие), а не величина убытков, которые получит держатель актива. Матожидание как понятие есть сумма возможных значений случайной величины, взвешенных с соответствующими вероятностями. В случае ECL значения случайной величины – это возможные значения кредитных убытков согласно определенным компанией сценариям. И как в общем случае матожидание это не есть какое - то конкретное значение случайной величины, так и в случае ECL какое - то значение ожидаемых кредитных убытков совсем не означает, что эти убытки действительно реализуются.

В новом подходе кредитные убытки представляют разницу между всеми договорными денежными потоками, которые кредитор должен получить, и денежными потоками, которые кредитор ожидает получить, дисконтированная по первоначальной эффективной процентной ставке ЭПС. Денежные потоки рассчитываются исходя из всех условий договора в отношении финансового инструмента за весь ожидаемый срок жизни финансового инструмента. Также учитывают в качестве потока все то, что является частью договора. Ожидаемый срок жизни финансового инструмента может быть оценен достаточно надежно, но в тех случаях, когда невозможно оценить этот срок, то используется для расчетов оставшийся срок жизни финансового инструмента.

В МСФО (IFRS) 9 представлено три подхода к определению ECL:

1. Стандартный подход (General), применяемый для всех кредитов (займов) и дебиторской задолженности;
2. Упрощенный подход (Simplified), который применяется к финансовым активам из IFRS15 и некоторым видам дебиторской задолженности;
3. Подход, применяемый к финансовым активам, по которым признано обесценение уже в момент первоначального признания[1].

Стандарт не определяет конкретный способ расчета ECL, но выделяет следующие три требования к модели расчета ECL:

- объективный и взвешенный по вероятности расчет величины, определяемый через рассмотрение ряда возможных вариантов развития событий;
- учёт временной стоимости денег;
- обоснованную и приемлемую информацию о прошлых событиях, которая доступна без излишних затрат на отчетную дату, а также текущее состояние и прогноз на будущее в отношении экономических условий.

Таким образом, компании самостоятельно должны определить свой «путь развития» относительно определения ожидаемых кредитных убытков по финансовым активам, основываясь на тех допущениях, которые вводит новый стандарт.

#### Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс] // Гарант: правовой сайт URL: <https://base.garant.ru/71447144> (дата обращения: 10.06.2019).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» [Электронный ресурс] // Гарант: правовой сайт URL: <https://base.garant.ru/71323378> (дата обращения: 12.04.2019).

© Н.А. Анищенко 2019

УДК 338.001.36

**Бабиков Е.С.**

Студент магистрант 2 курса

ФГБОУ ВО «УГАТУ»

Россия, г. Уфа

[astronaut88@mail.ru](mailto:astronaut88@mail.ru)

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** В данной статье были рассмотрены и проанализированы основные понятия «конкурентоспособность предприятия», выдвинутые известными авторами. На основе данных определений сформулирован вывод и были обнаружены факторы, которые не учли авторы в своих подходах. Дано уточненное понятие термина «конкурентоспособность предприятия» с учетом выявленных недостатков.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, конкуренция, товар, услуги, рынок, экономика.*

**Annotation:** The article reviewed and analyzed the concepts of «enterprise competitiveness». On the basis of these definitions, a conclusion was formulated, factors identified that were not taken into account by the authors. Also given a refined concept of this term, taking into account the identified shortcomings.

**Key words:** competition, enterprise competitiveness, product, market, organization, services, economic category.

Многообразие определений понятия «конкурентоспособность предприятия», связано с особенностями постановки задачи и цели исследования. Это приводит к необходимости заострять внимание на том или ином аспекте конкурентоспособности, но не принимается в расчет последующими исследователями.

Сегодня в экономической литературе можно найти множество определений конкурентоспособности, можно разделить на три основных подхода представленных в таблице. (см. табл. 1).

Таблица 1. Подходы к исследованию конкуренции.

Подход	Характеристика
Поведенческий подход	Исторически первым в экономической литературе возник поведенческий подход. Представители данного подхода М. Портер, Д. Риккардо, А. Смит, А. Маршалл и К. Маркс, рассматривают конкуренцию с позиций состязательных, сопернических отношений между хозяйствующими субъектами на доступных для них сегментах рынка, с целью получения более выгодных условий приобретения и / или производства, и / или реализации продукции (товаров, работ, услуг), увеличение доли рынка на определенном его сегменте, максимизации получаемой прибыли и / или достижения иных конкретных целей. При этом деятельность хозяйствующих субъектов осуществляется в условиях ограниченности ресурсов, необходимых для производства продукции и спроса на данную продукцию со стороны потребителей. Представителями поведенческого подхода среди отечественных экономистов являются Г.Л. Азоев, И.А. Спиридонов, Р.А. Фатхутдинов, А.Ю. Юданов.
Структурный подход	Согласно структурному подходу, содержание конкуренции определяется путем анализа структуры рынка и оценки возможности (или невозможности) отдельных субъектов рыночных отношений оказывать влияние на общий уровень цен на рынке. В случае если такая возможность отсутствует, рынок характеризуется совершенной конкуренцией, в противоположном случае, речь идет об одной из разновидностей несовершенной конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополия или чистая монополия. Стронниками данного подхода являются Дж. Кейнс, Ф. Найт, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин и другие ученые, заложившие фундамент современной западной теории конкуренции.

Функциональный подход	Функциональный подход к исследованию конкуренции характерен для работ таких экономистов, как И. Кирцнер, Дж. М. Кларк, Й. Шумпетер, Ф. Хайек. В рамках данного подхода конкуренция рассматривается как неотъемлемый элемент рыночной системы, способствующий проявлению наилучших черт рыночной экономики и играющий важнейшую роль в ее развитии. Й. Шумпетер, в частности, определял конкуренцию как «борьбы нового со старым», в рамках которой организаторами производства осуществляется внедрение новых комбинаций ресурсов. Нововведения скептически принимаются рынком, но если новатору удастся их осуществить, механизм конкуренции вытесняет с рынка предприятия, использующие устаревшие технологии. Ф. Хайек рассматривал конкуренцию как «процедуру открытия», в рамках которой субъектами рынка осуществляется открытие новых ресурсов и / или расширение возможностей применения уже существующих.
-----------------------	--

Сам термин «конкуренция» происходит от латинского слова «conspicere» - «сталкиваться» и определяется как форма взаимного столкновения интересов всех субъектов рыночного хозяйства.

В самом общем смысле под конкурентоспособностью принято понимать способность опережать других, используя свои преимущества в достижении поставленных целей.

Целью данной статьи является анализ основных, существующих понятий термина «конкурентоспособность». Каждый автор уточняет понятие в зависимости от целей и задач исследования. Так Куприянова Т. Определяет конкуренцию с позиции борьбы за ограниченный объем платежеспособного спроса, ведущаяся предприятием на доступных ей сегментах.

В свою очередь Старовойтов М.К., Фомин Б.Ф. считают что конкурентоспособность это уровень предприятия, и является общей мерой интереса и доверия к услугам предприятия на фондовых, финансовых рынках. Среди главных факторов этой меры подразумевается стоимость предприятия, реализуемая концепция управления, управленческие технологии, техническая подготовленность рабочих мест и т.д. [1]

Рубин Ю.В. Шустов В.В. разграничивают и уточняют данные понятия, рассматривая конкуренцию как, реальную и потенциальную способность компании, а также имеющиеся у них для этого возможности проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов. [2]

Васильева З.А утверждает что, конкурентоспособность предприятий (для потребителей) – способность удовлетворять потребности (решать проблемы) потребителей на основе производства товаров и услуг, превосходящих конкурентов по требуемому набору параметров. [3]

Светульников С.Г. описывает конкурентоспособность как свойство объекта, имеющего определенную долю рынка, которое характеризует степень соответствия экономических, технических, организационных и других характеристик объекта требованиям

потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов.

На основе предложенных подходов можно сделать вывод: что на данный момент нет единой методики оценки конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность является многоаспектным, многогранным и неоднозначным понятием. Все вышеперечисленные понятия строятся в основном на соотношении качества и цены, а не с точки зрения занимаемой доли рынка. Такие подходы не являются точными с точки зрения экономической сущности. Так же конкурентоспособность предприятия – это относительный показатель, обычно для сравнения берутся аналогичные показатели предприятий конкурентов, либо «эталонных» предприятий.

На основе анализа существующих трактовок термина «конкурентоспособность предприятия» можно вывести уточненное определение: «Конкурентоспособность предприятия — это его возможность занять большую часть рынка, благодаря значимым показателям, которые превосходят показатели конкурентов и подкреплены предпочтениями потребителей, при обеспечении необходимого уровня рентабельности предприятия», отличающееся от существующих определений тем, что ориентирует на расширение доли рынка, занимаемой предприятием».

### ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Куприянова, Т. Управляемая конкурентоспособность: как ее добиться? / Т. Куприянова // Консультант директора. – 2001. – № 22. – С. 17–29
2. Рубин, Ю.В. Конкуренция: реалии и перспективы / Ю.В. Рубин, В.В. Шустов. – М.: Знание, 1990. – 64 с
3. Васильева, З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83–90.
4. Светульников с. Г. Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях. — СПб., 2008–300 с.

© Е.С.Бабилов 2019

УДК - 33

**Бакулина Е. С.**, магистр

Электронный адрес: [Wakulina378@mail.ru](mailto:Wakulina378@mail.ru)

**Фокина О. В.**, к. эк. н., доцент

Электронный адрес: [fokina@vyatsu.ru](mailto:fokina@vyatsu.ru)

Вятский государственный университет,  
610020, Россия, г. Киров, ул. Московская, 36

### УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ В СФЕРЕ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

*Аннотация:* в настоящее время актуальным является количество дошкольных образовательных учреждений и устройство детей в детские сады. В Кировской области

достаточно остро стоит данный вопрос. В статье проанализирована сфера дошкольных образовательных услуг области.

**Ключевые слова:** дошкольное образование, услуга, рынок.

В современных социально - экономических условиях одна из важнейших проблем сферы дошкольного образования – предоставление широким слоям населения качественных и доступных образовательных услуг. Дошкольное образование в России представляет собой системное обеспечение интеллектуального, личностного и физического развития ребенка дошкольного возраста (от 2 до 7 лет). С развитием рыночных отношений в России наряду с бесплатным или частично платным дошкольным образованием появились и полностью платные услуги дошкольного образования. За достаточно короткий промежуток времени в России сложился рынок дошкольных образовательных услуг. [1, с.143]

Рынок дошкольных образовательных услуг – это совокупность социально - экономических взаимоотношений между потребителями и производителями по поводу оказания дошкольных образовательных услуг за определенную плату. Формально потребителем услуги является ребенок, но фактически родители или иные законные представители (опекуны, попечители) согласуют все условия ее предоставления и подписывают соответствующий договор. Родители (законные представители) имеют возможность получения альтернативных вариантов этой услуги: отдать своего ребенка в частный детский сад или выбрать иные формы организации по воспитанию, уходу и развитию ребенка. Поставщиками услуги являются дошкольные образовательные учреждения, которые подразделяются на государственные, муниципальные и негосударственные, в зависимости от источников финансирования [2, с.26]. Спрос на дошкольные образовательные услуги формируется под влиянием социально - экономических и иных характеристик отдельных семей, в т. ч. состав, социальный статус, занятость членов семьи, ценностные и нравственные ориентиры, место проживания, материальное положение и т. д.

Для того, чтобы исследовать факторы развития рынка дошкольных образовательных услуг, необходимо оценить среднегодовую численность населения Кировской области. Для этого обратимся к сайту «Кировстат». Режим доступа: <http://kirovstat.gks.ru/> [3]

Таблица 9. Среднегодовая численность постоянного населения

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Ср. ч. пост. нас., человек</b>									
<i>все население</i>	13457 25	13333 36	13234 96	13150 03	13076 39	13009 11	12945 79	12917 12	12832 53
<i>городские население</i>	99397 3	99099 5	98791 4	98546 7	98528 8	98552 9	98552 7	98597 6	98526 4
<i>сельско</i>	35175	34234	33558	32953	32235	31538	30905	30573	29798

<i>e</i> <i>населен</i> <i>ие</i>	2	1	2	6	1	2	2	6	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что среднее число постоянного населения снижается. Этому могут служить некоторые факторы, такие как: миграция населения, смертность, а также естественная убыль. Причем сельское население может мигрировать в города, а городское население в другие регионы.

В Кировской области рождаемость достаточно сильно варьируется. В соотношении 2013 года к 2010 году число родившихся увеличилось на 1234 человека, причем большая часть детей родилась в городах, по сравнению с селами. В 2018 году число рожденных детей резко снизилось. В соотношении с 2013 годом, когда зарегистрирован пик рождаемости, разница составила 3270 человек. То есть в 2018 году родилось на 3270 детей меньше, чем в 2013 году. По сравнению с 2016 годом в области родилось на 2532 детей меньше. В 2017 году падение рождаемости произошло именно по вторым детям. Практика показывает, что после второго ребенка семьи часто решаются и на третьего. При этом к рождению второго малыша подходят более сознательно, в том числе просчитывают бюджет семьи. Причиной также может быть и нехватка мест в детских садах.

Для того, чтобы приблизительно выяснить какое количество детей нуждаются в дошкольных образовательных учреждениях, проведем следующие расчеты на 2018 год.

Возьмем показатели количества детей с 2011 года (7 лет) по 2016 (2,5 года). В этом возрасте дети начинают посещать дошкольные образовательные учреждения. Расчет произведем по формуле:

$$X_1+X_2+X_3+X_4+X_5+X_6+X_7=X$$

Рассчитаем показатели:

$$16427+16579+16706+16677+15466+14974+14909=111738$$

Получаем количество детей, которые, предположительно, нуждаются в дошкольных образовательных услугах на 2018 год.

Исходя из данных сайта «Кировстат» детские сады посещают 70340 детей. А нуждаются, предположительно, 111738 детей. То есть 41398 детей остаются незанятыми.

Благодаря проведенным расчетам можно сделать вывод, что сегодня достаточно остро стоит вопрос наличия мест в детских садах Кировской области.

По данным статистического отчёта 85 - К, на 01 января 2018 года нет очереди на устройство в детские сады детей в возрасте от 3,5 до 7 лет. По состоянию на 01 января 2018 года в очереди на получение путёвки в детский сад стоят 17860 жителей области, в том числе на детей в возрасте от 1,5 до 3 лет – 12792, в возрасте от 2 месяцев до 1,5 лет – 5068.

Необходимо знать, какое количество дошкольных образовательных учреждений существуют в Кировской области. Поэтому снова обратимся к сайту «Кировстат».

В период с 2010 по 2015 год количество государственных и муниципальных дошкольных образовательных учреждений держалось примерно на одном уровне – 488 учреждений. В 2015 году произошло уменьшение количества ДООУ. Учреждения сократились на 35. К 2017 году спад показателей продолжился и достиг 449 дошкольных образовательных учреждений. Это произошло по причине объединения нескольких ДООУ в одно образовательное учреждение. К примеру, в городе Котельнич Кировской области до 2015 года существовало 9 дошкольных образовательных учреждений. В 2015 году по постановлению администрации города Котельнич произошла реорганизация ДООУ путем их объединения. С 2016 года в городе существует 5 дошкольных учреждений. В результате реорганизации учреждения включают в себя два здания, а некоторые три здания.

В Кировской области проживают более 113 тыс. жителей в возрасте до 7 лет. В настоящее время 688 образовательных организаций предоставляет услуги в сфере дошкольного образования: муниципальные и частные детские сады, школы с дошкольными группами, учреждения дополнительного образования. Их посещают более 70 тыс. человек. Доступность дошкольного образования для детей в возрасте от 3 лет до 7 лет составляет 80 %, в возрасте от 1 года до 6 лет – 59,3 % (это с учетом только подавших заявления).

Кроме того, продолжается работа по созданию дополнительных мест в детских садах. В планах – строительство детских садов. В городе Кирове планируется построить детские сады в новых микрорайонах Озерки - 2, Чистые Пруды, Метроград. [4]

Получает развитие негосударственный сектор в системе дошкольного образования. В регионе работают 42 негосударственные дошкольные организации: 6 организаций реализуют образовательную программу дошкольного образования, в 36 частных детских садах осуществляется присмотр и уход за детьми (всего около 1000 детей). Для сокращения очередности в детские сады для детей до 3 лет оказывается государственная поддержка частным дошкольным образовательным организациям.

Таким образом, проанализировав все факторы, влияющие на сферу дошкольного образования, можно сделать вывод, что на сегодняшний день остро стоит вопрос устройства детей в детский сад. Необходимо открытие новых дошкольных образовательных учреждений в городе Киров. Исходя из этого, рекомендуется создание проектов по созданию детских дошкольных образовательных учреждений.

#### **Список литературы:**

1. Волосовец Т.В. Перспективы развития дошкольного образования в России // Современное дошкольное образование. 2009. № 2.
2. Кузнецова С.В. Проблемы финансирования дошкольных образовательных учреждений (ДООУ) // Современные наукоемкие технологии. 2008.
3. Территориальный орган Федеральной службы статистики по Кировской области // Режим доступа: <http://kirovstat.gks.ru/>
4. Правительство Кировской области // Режим доступа: <https://www.kirovreg.ru>  
© Бакулина Е. С., Фокина О. В., 2019

**УДК 336**

**А.О.Боготопова**

студент 2 курса РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: [alinabogotopova@yandex.ru](mailto:alinabogotopova@yandex.ru)

### **УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РФ**

Аннотация

В статье рассмотрены особенности применения упрощенной системы налогообложения с точки зрения налоговых льгот. Выделены проблемы, которые возникают перед налоговой системой РФ в области установления и применения налоговых льгот. В процессе исследования рассмотрена упрощенная система налогообложения как инструмент

льготирования и стимулирования малого и среднего бизнеса. Рассмотрены проблемы применения УСН и предложены пути решения.

Ключевые слова:

Упрощенная система налогообложения, специальный налоговый режим, ставка налога, налоговые льготы, налоговая система

Налоговая система позволяет государству влиять на социально - экономические процессы в стране, в буквальном смысле формировать экономику и обеспечивать необходимый уровень социального развития общества, путем использования специальных инструментов, одним из которых выступают налоговые льготы.[1, с.14]

При реформировании и оптимизации процессов налогообложения, государству необходимо следовать принципам построения некой «идеальной» модели налоговой системы. Так, установление налогов должно иметь справедливый характер и способствовать равномерному их распределению между различными категориями плательщиками. Методы исчисления и уплаты обязаны быть удобными и понятными, а срок выплат определен. Грамотно построенная налоговая система позволяет не только решать вопросы достаточности финансирования бюджета, но и дает возможность эффективно развивать общественные, экономические и социальные и экономические сферы.

Инструментом государственного влияния на экономическую и социальную сферу выступает предоставление налоговых льгот, как физическим, так и юридическим лицам. Налоговые льготы предоставляют налогоплательщикам особые налоговые преимущества. Надо понимать, что использование налоговых льгот ведет к снижению доходов государственной казны.

Отсюда следует, что государству необходимо разработать такой механизм применения налоговых льгот, который позволит компенсировать текущие потери бюджета будущими доходами от стимулирования экономической сферы.

Обширный перечень налоговых льгот предусмотрен для сферы малого и среднего бизнеса. В частности, для этой категории налогоплательщиков создан ряд налоговых режимов, одним из которых выступает упрощенная система налогообложения. Существуют также льготные режимы, которые направлены на поддержание конкретной отрасли, к такому режиму относится единый сельскохозяйственный налог.

Следует отметить, что налоговые льготы – это очень распространенный инструмент регулирования макроэкономической сферы, который получил свое развитие в большинстве стран мира.

Также, отдельные налоговые льготы установлены как дополнение к уже существующему льготному режиму налогообложения – упрощенная система налогообложения. В частности, процентная ставка для субъектов малого и среднего бизнеса, применяющих упрощенный налоговый режим и базу «доходы минус расходы» установлена ставка 10 % (на общефедеральном уровне размер ставки составляет 15 %). Для налогоплательщиков, применяющих базу «доходы» и осуществляющих инвестиционную деятельность, устанавливается налоговая ставка 5 % . В том случае, если налогоплательщик – индивидуальный предприниматель, осуществляет свою деятельность в производственной, социальной и (или) научной сфере, а также в сфере бытовых услуг населения, он имеет

право применять ставку 0 % , при условии, что объектом налогообложения выступают доходы.[2]

Можно выделить ряд проблем, которые стоят перед налоговой системой РФ при установлении налоговых льгот:

- в законодательстве России приведен большой перечень льгот, при этом они могут назначаться региональными и муниципальными органами управления. Все это приводит к неясностям в определении полного перечня преимуществ, относящихся к определенному налогу;

- возникают ситуации, когда льготы применяются нецелевым образом, то есть, они предоставляются тем, кто в них не нуждается. Изменения в законодательстве в последние годы полностью не решили этой проблемы, до сих пор пользуются спросом услуги налоговых консультантов, помогающих легально снизить налоговые выплаты, путем использования налоговых льгот;

- стимулирование определенных отраслей народного хозяйства через механизм налоговых льгот приводит к подавлению других сфер деятельности.

Определенная часть проблем относится к упрощенным режимам налогообложения. Так, для отдельных предприятий малого и среднего бизнеса, существует проблема, связанная с непрерывным контролем критериев, которые строго ограничивают право использования данной системы. Данные критерии установлены гл. 26.2 НК РФ.

При невыполнении установленных Налоговым кодексом условий, налогоплательщик обязан будет уплатить все налоги, от которых был освобожден. В связи с этим необходимо быть весьма внимательным в отношении размера выручки и численности сотрудников для того, чтобы не упустить момент, когда налогоплательщик будет лишен права пользоваться упрощенной системой в связи с превышением данных ограничений.

К примеру, одним из основных ограничений для применения упрощенного налогового режима является размер доходов. Организации, которые имеют доходы, близкие к максимальным значениям, должны очень тщательно контролировать итоговые цифры, чтобы не потерять право на использование УСНО. Если по итогам отчетного (налогового) периода доходы налогоплательщика превысят установленные значения, он будет считаться утратившим право на применение УСНО с начала того квартала, в котором допущено указанное превышение и уплатить все налоги по данному периоду по общей системе налогообложения.

Определенные сложности у налогоплательщиков возникают при взаимодействии с предприятиями на общем режиме налогообложения. Так, налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности уплаты НДС. Как результат, организации, применяющие общий режим налогообложения неохотно заключают сделки с теми, кто освобожден от уплаты этого налога.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что для решения выделенных проблем необходимо дальнейшее развитие налогового законодательства в части льготного налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса. Для этого предлагается учесть мнение непосредственных представителей данной сферы экономики, выявить наиболее сложные и проблематичные ситуации и, исходя из опыта ведения бизнеса, разработать реальные налоговые послабления, которые бы способствовали развитию отечественного бизнеса.

С целью повышения эффективности применения упрощенной системы налогообложения, предлагаются мероприятия, представленные на рисунке 1.



Рис. 1. Направления развития упрощенной системы налогообложения

Важным представляется также решить так называемую проблему с «НДС». Эту проблему необходимо решать в двух плоскостях, и когда субъект, применяющий упрощенную систему налогообложения, покупает товары с НДС, и когда выступает продавцом сырья и материалов по цене «без НДС», то есть покупатели не могут выставить НДС к возмещению.

Таким образом, с целью повышения эффективности применения упрощенных режимов налогообложения, необходимо на ежегодной основе проводить индексацию предельных размеров дохода, упростить процедуры перехода с одного налогового режима на другой; применять упрощенный режим налогообложения, без обязанности доплаты налогов в год, когда будут превышены предельные показатели.

#### **Список литературы:**

1. Топчи Ю.А. Налоговые льготы и преференции как инструменты реализации налоговой политики // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 12. - С. 14.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1) от 31 июля 1998 г. №146 - ФЗ (в последней ред. ФЗ от 1 мая 2019 г. № 101 - ФЗ) // Справочно - правовая система «Гарант».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 5 февраля 2000 г. № 117 - ФЗ (в последней ред. ФЗ от 1 мая 2019 г. № 101 - ФЗ) // Справочно - правовая система «Гарант».

© А.О.Боготопова, 2019

**УДК 519.863**

**В.И. Борисов**

студент 1 курса

Самарский национальный исследовательский университет

имени академика С.П.Королева,

институт экономики и управления

г.Самара, РФ

E - mail: bor@mail2704@gmail.com

### **ЗАДАЧА БЕЗУСЛОВНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

#### **Аннотация**

В данной статье рассматривается задача безусловной оптимизации при принятии решения в условиях определенности на примере задачи управления запасами. Приводится постановка задачи и ее решение.

#### **Ключевые слова:**

Безусловная оптимизация, задача управления запасами, принятие решения в условиях определенности

При принятии решения в условиях определенности состояние среды известно лицу, принимающему решение. В этом случае исход однозначно определяется выбором альтернативы, поэтому выбор альтернативы эквивалентен выбору исхода.

Рассмотрим применение метода безусловной оптимизации на модели Уилсона – управление запасами. Предприятия имеют запасы: сырье, комплектующие изделия,

готовую продукцию и т.п. Совокупность подобных материалов, ресурсов, временно не использующихся в процессе производства называются запасами предприятия.

Цель управления запасами – минимизация издержек связанных с их приобретением и хранением. Различают организационные издержки – расходы, связанные с выполнением заказов потребителей и, представляющие собой расходы на учетные операции, зарплату работникам складов, транспортировку и другие операции по доставке товара от фирмы к потребителям или от поставщиков в фирму.

Издержки содержания запасов – затраты, связанные с хранением Количество товара, поставляемое на склад, называется партией товара.

Процесс закупки сырья, материалов, необходимых для производства у внешних поставщиков и хранение этих материалов на складе в течение времени производства может и должен быть оптимизирован в целях минимизации расходов. Очевидно, что нельзя закупать и хранить слишком много, так как эти средства могут быть использованы с большей пользой, кроме того, возрастают расходы на хранение, но, в то же время, нельзя и покупать слишком мало, так как расходы, связанные с закупкой, прямо пропорциональны количеству заказов (количеству партий), но не их размеру, по крайней мере, в первом приближении.

Таким образом, возникает задача определения оптимального размера закупаемой продукции и, тем самым, количества закупок за год. Кроме того, нужно учесть, что заказы выполняются не мгновенно, а требуется какое время доставки, отсюда возникает задача определения критического уровня или, так называемого уровня повторного заказа, то есть, такой величины запасов при достижении которой следует запрос на поставку.

Размер производства фирмы определяется спросом, но производительность большинства предприятий намного превышает спрос, в связи с этим предприятия вынуждены переключаться с одного вида продукции на другой. Таким образом, фирма производит определенный размер партии продукции, которая хранится на складе и по мере поступления заказов отгружается потребителям.

Модель экономичного размера заказа - это по сути дела основная модель управления запасами. Если размер заказываемой партии  $q$ , годовая потребность  $D$ , тогда количество заказов в год равно  $n = D/q$ .

В данной модели считается, что издержки пропорциональны количеству партий, но не ее размеру. Если расходы на поставку одной партии составляют  $b$ , то всего за год расходы на поставку и пополнение запасов равны  $b \cdot n = b \cdot D/q$ . Хранение запасов это издержки, которые прямо пропорциональны размеру запасов с коэффициентом пропорциональности  $h$ , - стоимость хранения единицы запаса в год. Средний размер запасов на складе равен половине максимальной величины  $q_{cp} = q/2$ .

Таким образом, стоимость хранения запасов равна  $h \cdot q/2$ . Общая стоимость всех издержек связанная с закупкой и хранением запасов равна:

$$C = b \cdot \frac{D}{q} + h \cdot \frac{q}{2}$$

$$\text{Размер оптимального заказа найдем из условия } \frac{dC}{dq} = -b \frac{D}{q^2} + \frac{h}{2} = 0$$

Отсюда  $q = \sqrt{\frac{2bD}{h}}$ . Данная величина есть точка минимума функции издержек, так как,  $\frac{d^2C}{dq^2} = 2b \frac{D}{q^3} > 0$  и, следовательно, действительно найденное значение есть точка минимума.

### Литература:

1. А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, Е.Н. Плотникова. Разработка управленческих решений. М.: Кнорус, 2008, 168с.
  2. А.С. Лифшиц. Управленческие решения. М.: Кнорус, 2009, 248с.
  3. З.М. Макашева. Исследование систем управления. М.: Кнорус, 2008, 176с.
- © В.И. Борисов, 2019

УДК 001.895: 658

**Боровкова Виктория Анатольевна**

докт. экон. наук, доцент

**Боровкова Валерия Анатольевна**

канд. экон. наук, доцент, доцент СПбПУ

г. Санкт - Петербург, РФ

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ТОРГОВОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

### Аннотация

Значительное влияние результатов торговой отрасли на качество и динамику экономического развития страны (торговля составляет 14,4 % от ВВП) требует глубокого теоретического и методологического исследования вопросов трансформации торгового бизнеса в условиях цифровизации и экологизации экономики. В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы трансформации торгового бизнеса, предложены пути их решения.

### Ключевые слова:

Инновация, торговля, цифровизация, экологизация, «зеленая» экономика.

В течение последних десятилетий «цифровая» и «зеленая» экономики прошли немалый путь, превратившись из модных теоретических концепций в реальные направления эколого - социально - экономической политики ведущих стран мира. Становится очевидным, что ключевую роль в решении мировых проблем играют компании, т.к. именно на уровне организаций осуществляется разработка и внедрение инноваций, «цифровых» и «зеленых» технологий, происходят процессы глобальной трансформации бизнеса, в т.ч. торгового.

Сегодня, торговля, являясь одним из динамично развивающихся бизнесов [1], непрерывно внедряет технологические, маркетинговые, организационные, «зеленые» и пр. инновации. Предприятия торговли (ТП) используют ИКТ: широкополосный интернет (90,2 % от общего числа организаций), облачные сервисы (27 %), серверы, веб - сайты.

Использование RFID - технологий ТП составляет 7,8 % ; CRM - , ERP - , SCM - систем – соответственно 33,6 % , 21,5 % , 14,3 % [3, с.37, с.48]. Будущее торговли напрямую связано с развитием искусственного интеллекта, технологий Big Data, «чистых» технологий и пр.

Дальнейшие изменения в торговом бизнесе предопределяются следующими общемировыми тенденциями: информатизацией общества; обострением глобальных природных рисков и ущербов от них [2]; усилением международного и национального экологического и цифрового регулирования; поиском новых источников экономического роста; дальнейшим повышением роли нематериальных факторов в управлении и ростом значимости интеллектуального капитала. Трансформация заключается в модернизации торгово - технологической инфраструктуры, в институциональных и структурных изменениях.

Поступательную трансформацию бизнеса тормозит ряд факторов: экономическая ситуация в стране; несовершенство правового регулирования; неразвитость механизмов финансирования инновационной деятельности; недостаточное стимулирование и мотивация деятельности, связанной с использованием современных технологий; недостаточная эффективность научных исследований, связанных с созданием перспективных информационных и зеленых технологий; отсутствие целостной концепции, максимально полно описывающей мотивы поведения ТП в современных условиях и направления их развития; антагонистичность современной парадигмы бизнеса приоритетам устойчивого развития; несоответствие системы институтов современной экономики задаче перехода к устойчивому долгосрочному сбалансированному развитию; неготовность ТП (их внутриорганизационных институтов) адаптироваться к новым условиям; индивидуальное и коллективное сопротивление сотрудников ТП изменениям; зависимость компаний от текущих финансовых показателей деятельности, ограничивающая их возможности по инвестированию в цифровые и «зеленые» технологии из - за высокой капиталоемкости и длительных периодов окупаемости проектов; отсутствие определения границ социальной ответственности ТП; низкий уровень технологической оснащенности ряда ТП; недостаточность квалифицированных специалистов для реализации инновационных проектов; необходимость повышения кибербезопасности и пр.

Основными условиями успешной цифровой и «зеленой» трансформации являются: создание эффективных нормативно - правовых основ перехода; совершенствование государственного регулирования; создание конкурентной среды; осуществление институциональных преобразований; становление новых организационно - правовых форм компаний; повышение уровня эко - и цифровой культуры; разработка и реализация федеральных, региональных, отраслевых программ; создание новых механизмов управления человеческим капиталом, стимулирования инновационной активности, инвестирования, в т.ч. в повышение компетентности, обучение и образование; создание единой научно обоснованной концепции устойчивого инновационного развития ТП, которая бы учитывала экономические, экологические и социальные потребности общества; нахождение методов эффективного управления инновационным развитием, формирования и реализации инновационных стратегий; формирование новых концепций маркетинга; создание новых механизмов коммуникаций с потребителями и другими заинтересованными сторонами; укрепление международного сотрудничества. Процесс цифровой и зеленой трансформации, направленный на реализацию приоритетов

устойчивого развития в ближайшие годы резко ускорится. В результате, цифровые, технологические, экологические и социально ориентированные инновации станут мощным драйвером развития национальной и мировой экономики.

#### **Список использованной литературы:**

1. Боровкова В.А. Риск - менеджмент: Монография. СПб.: ТЭИ, 2011. 144с.
2. Терентьев Н.Е. Климатические риски и «зеленые» технологии: новые факторы развития компаний. // Научные труды. Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2011. С.115 - 135.
3. Цифровая экономика: 2019: краткий статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2019. 96 с.

© Викт.А. Боровкова, Вал.А. Боровкова, 2019

УДК 336

**А.О. Борохова**

студент 3 курса Липецкий филиал РАНХиГС,  
г. Липецк, РФ  
E - mail: alinaborochova@gmail.com

**А.Н. Чурилов**

студент 3 курса Липецкий филиал РАНХиГС  
г. Липецк, РФ  
E - mail: achurilov98@gmail.com

**Научный руководитель: А.В. Графов**

доктор экон. наук, профессор Липецкого филиала РАНХиГС  
г. Липецк, РФ  
E - mail: grafav@mail.ru

### **НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВЫХ ИНДЕКСОВ РОССИИ**

#### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются популярные стратегии развития биржевых индексов, направленные на реалистичное прогнозирование будущего. Состояние фондового рынка отражает внутреннюю динамику развития экономики потребительского, банковского и машиностроительного секторов экономики.

#### **Ключевые слова:**

Биржевые индексы, фондовый рынок, сектор рынка, макроэкономические показатели

Актуальность исследования фондовых индексов заключается в том, что они представляют собой важнейшие макроэкономические показатели на рынке ценных бумаг, так как падение фондовых индексов приводит, как правило, к падению курса национальной валюты.

Особенности развития российского фондового рынка и его относительная молодость проявляются в том, что индексы российского фондового рынка пока не нашли широкого применения.

Большинство участников фондового рынка, профессионально занимающихся торговыми операциями с ценными бумагами, предпочитают анализировать динамику стоимости акций или сравнивать котировки акций между собой, не привлекая при этом, как правило, фондовых индексов.

С точки зрения принятия инвестиционных решений и совершения различных операций на рынке ценных бумаг наибольший интерес представляет такая область применения биржевых индексов как их использование в качестве ориентиров по структуре инвестиционного портфеля.

Перспектива развития фондового рынка в России на 2018 - 2019 годы зависят от быстрого решения проблем, а именно:

- совершенствование и изменение законов, которые тормозят развитие фондового рынка;
- установление минимальных административных барьеров;
- развитие срочного рынка, и одновременно рынка коллективных инвестиций;
- привлечение новых инвестиций;
- любая недобросовестная деятельность на фондовом рынке должна быть наказуема;
- формирование правильного имиджа, который работает на привлечение денег;
- улучшение в работе по регулированию фондового рынка.

Перспективы развития, как видно, зависят не только от мировых экономических показателей, но и от правильной, качественной работы самого фондового рынка. Перспективы развития фондового рынка в России на 2018 – 2019 годы тесно связаны с национальной экономикой. Долгие годы фондовый рынок усиленно набирал обороты, но, к сожалению, до сих пор находится в развивающейся стадии.

Следующий год, по прогнозам многих аналитиков и финансистов, обещает быть переломным. Состояние фондового рынка России в 2018 году отражает внутреннюю динамику развития экономики потребительского, банковского и машиностроительного секторов экономики.

В прогнозе на 2019 год ожидается приток инвестиций от других рынков в развивающиеся рынки. Но это только прогнозы, которые могут меняться, вплоть до диаметрально противоположных.

Поддержать рынок может то обстоятельство, что крупные российские компании-экспортеры будут продавать свою валютную выручку, а полученные от этого рубли смогут направлять, помимо прочего, на выплату дивидендов, что повысит их привлекательность для инвестиций.

Что касается факторов, которые будут оказывать давление на рынок, то они общеизвестны: низкие цены на нефть, действие санкций, отток капитала из страны.

Цены на нефть удерживаются на низком уровне уже длительное время. Продолжается отток капитала из экономики, а внутренний спрос снижается. При сохранении цен на нефть в пределах \$50–70 за баррель и международной изоляции России в 2019 году инфляция составит 10-15%, а ВВП упадет на 4-7%.

С учетом всех этих обстоятельств рейтинговые агентства Moody's и Standart&Poog's поместили суверенный рейтинг России на пересмотр. В случае понижения рейтинг станет «мусорным», свидетельствующим о нецелесообразности инвестирования в российскую экономику. Однако при любом раскладе российский рынок останется подходящей площадкой для высокорискованных спекулятивных операций. И позволит заработать хотя бы на снижении.

На мировом фондовом рынке существует большое количество конкурирующих друг с другом индексов (рассчитываются биржами, информационными и аналитическими агентствами, деловыми газетами и инвестиционными домами), каждый из которых в той или иной степени описывает выбранный сектор рынка.

Влияние того или иного индекса на рынок определяется тем, насколько он популярен в среде инвесторов. За наиболее влиятельными индексами следят инвесторы во всем мире, а за динамикой российского рынка акций можно следить с помощью групп индексов РТС и групп индексов ММВБ.

Существует механизм, через который индекс оказывает влияние на рынок, это перекомпоновка. Со временем характеристики компании, входящей в индекс, могут меняться. Ее капитализация может упасть, ее может приобрести компания из другого сектора, наконец, она может обанкротиться.

С другой стороны, может сложиться и так, что ранее не входившая в индекс компания вдруг станет удовлетворять критериям компоновки индекса. Это приводит к тому, что все наиболее значимые индексы регулярно пересматриваются, и в их состав вносятся необходимые изменения. При этом предпринимаются специальные усилия, чтобы изменение состава индекса не повлекло за собой изменения его значения.

Существуют специальные индексные фонды, которые ведут портфели на основе авторитетных и популярных индексов. В этом случае исключение акций компании из индекса приводит к резкому падению ее цены, поскольку индексные фонды продают эти акции, чтобы изменить свои портфели в соответствии с новым составом индекса. И наоборот, акции входящей в индекс компании растут в цене.

Вхождение в самые известные индексы - это еще и вопрос престижа и статуса компании.

### **Список использованной литературы:**

1. Буянова Е.А. Фондовые индексы // Фондовый рынок / Под ред. Н.И. Берзона. - 5-е изд. - М.: Инфра - М. 2017. – с. 81-92
2. Е. Минаева. ADPs и EVROBONS: сравнительный анализ // РЦБ. №13. 2016.
3. Муравьев К.Е. Новые тенденции развития рынка ценных бумаг // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5. –с. 130-134
4. Шевеленков Г. Индекс без границ // Рынок ценных бумаг. 2017. №18. – с. 36-38
5. Победенский А. Торговые системы- роботы на рынке ценных бумаг // Рынок ценных бумаг. 2018. №1. – с. 70-73

© А.О. Борохова, А.Н. Чурилов, 2019

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ООО «КОНТИНЕНТ»

### Аннотация

*Статья посвящена совершенствованию товарной политики предприятия оптовой торговли, как элементу комплекса маркетинга, основным аспектам формирования товарной политики и направлениям ее совершенствования*

Предпринимательская деятельность предприятия торговли может быть признана успешной и являться эффективной лишь в том случае, если реализуемый товар находит спрос на рынке, удовлетворяет определенные потребности покупателей, удобен для транспортировки, имеет соответствующую цену и гарантии сервисного обслуживания.

Для решения этой задачи предприятие должно иметь четкую целенаправленную товарную политику.[1]

Составные элементы товарной политики предприятия представлены на рисунке 1.

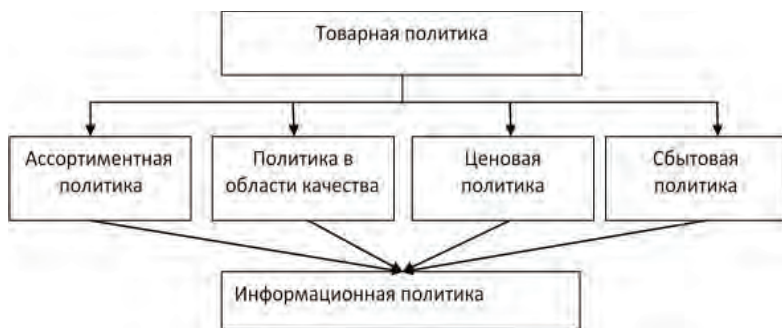


Рис. 1. Составные элементы товарной политики предприятия

Для успешного существования в условиях жесткой конкуренции нужно четко выяснить: что нужно клиенту, и какие из этих потребностей можно удовлетворить. Для определения потребностей нужно провести большую работу: нужно внимательно изучать все вопросы, возражения и предложения, претензии и замечания клиентов. [2]

Для оценки действующей товарной политики торгового предприятия ООО «Континент», являющегося крупным оптовиком продуктов питания с ассортиментом более 100 тыс. наименований по каждой из основных товарных групп проведен анализ ключевых потребителей ООО «Континент» по основным товарным группам. (таблица 1)

Таблица 1  
Анализ продукт / рынок по основным товарным группам

Продукты \ Рынки	Супермаркеты	Другие оптовики	Предприниматели	Мелкая розница
Алкогольная продукция	7829	26619	3132	1566
Безалкогольная продукция	3708	9889	2060	4944
Бытовая химия	7470	17430	7470	9130
Корма для животных	18365	20661	17792	574
Продукты питания	53873	37296	9324	3108
Детское питание	2870	3238	515	736
Табачные изделия	11373	3956	3461	5934
Всего	105487	119088	43754	25991

Существующие целевые клиенты с точки зрения их «значимости» по объемам продаж определены методом построения сетки «продукт – рынок». Как видно из таблицы 1, основными потребителями являются супермаркеты и другие оптовики. В данном направлении вряд ли возможно расширение. Интерес могут представлять мелкорозничные торговые точки и предприниматели.

Для ООО «Континент» в части уже имеющегося ассортимента товаров, наиболее предпочтительной является стратегия расширения присутствия на имеющихся рынках, которая может быть успешной, так как компания имеет ресурсы, позволяющие увеличивать рыночную долю за счет конкурентов.

Проведение эффективной товарной политики ООО «Континент» связано с двумя крупными проблемами ассортиментной политики.

Во - первых, должна быть рационально организована работа в рамках имеющейся номенклатуры товаров с учетом стадий жизненного цикла; во - вторых, заблаговременно должна осуществляться разработка новых товарных направлений для замены товаров, подлежащих выводу с рынка.

Таким образом, ООО «Континент» необходимо иметь и постоянно совершенствовать товарную стратегию, что позволит ей обеспечить устойчивую структуру ассортимента, постоянный сбыт и стабильную прибыль.

Совершенствование товарной политики ООО «Континент» может осуществляться по следующим основным направлениям: (Рис. 2)

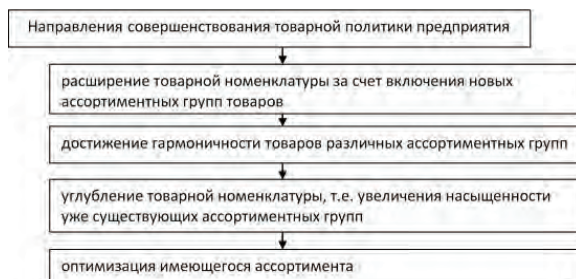


Рис. 2 Направления совершенствования товарной политики предприятия

На основании проведенного анализа деятельности ООО «Континент», его ассортимента, оценки внутренних факторов и возможностей может быть предложен комплекс маркетинга, ориентированный на расширение ассортимента продукции. Выбор товарной стратегии ООО «Континент» по матрице Ансоффа приведен в таблице 2.

Таблица 2.  
Выбор товарной стратегии ООО «Континент» по матрице Ансоффа

Характеристики	Имеющиеся рынки	Новые рынки
Имеющиеся продукты	Расширение присутствия на имеющихся рынках	Развитие продукта Ввести в ассортимент диетическую продукцию (безлактозная и безлактозная продукция).
Новые продукты	Развитие новых рынков	Диверсификация

Как видно из таблицы 2, матрица иллюстрирует взаимосвязь между существующими и перспективными продуктами ООО «Континент» и рынками, на которых они работают. Компании необходимо определить свое положение в области бизнеса и выбрать направление развития, которое обеспечивало бы ей в дальнейшем конкурентное преимущество при соизмеримых затратах.

Чтобы увеличить продажи в оптовой торговле, необходимо ранжировать покупателей по объему продаж (АВС - анализ) и по регулярности закупок (XYZ - анализ). Для каждой из получившихся групп клиентов следует установить свои цели и методы работы. Одних подтолкнуть к более частым закупкам, за других крепче удерживать, для третьих проводить акции, при этом поддерживая баланс между группами, не допуская перекоса. [3]

Таким образом, ООО «Континент» как коммерческое предприятие может рассчитывать на расширение рынка. Выполнение этой задачи возможно при осуществлении ряда краткосрочных и долгосрочных мероприятий.

Товарная политика ООО «Континент» направлена на усиление своего присутствия на рынке за счет увеличения объемов продаж и на максимальное удовлетворение потребностей потребителей за счет формирования потребительских предпочтений.

### Список литературы:

1. Трусевич, Е.В. Товарная политика предприятия как элемент комплекса маркетинга / Е.В. Трусевич, И.Г. Акчурина // Актуальные вопросы экономических наук. – 2018. – № 2. – С. 10.17.
2. Балашова Я.Е. Современная товарная политика предприятия / Я.Е. Балашова // Режим доступа: <http://fb.ru/article/3891/sovremennaya-tovarnaya-politika-predpriyatiya> (Дата обращения 28.11.2018)
3. Балакирев, С.В. Определение эффективности товарной политики предприятия [Электронный ресурс] Режим доступа - <https://delovoyumir.biz/tovarnaya-politika-v-marketinge.html> (Дата обращения 07.12.2018)

© О. С. Быкова, 2019

**Ваниева А.Р.**

к.э.н., доцент,

доцент кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

**Сьгуров Ю.В.**

студент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация.

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** Политика цены на туристическом предприятии - важный факт, подчиненный определенной цели, то есть повышению позиции на рынке с высокой конкуренцией, наращивая при этом чистую прибыль. Любая цена устанавливается в зависимости от множества факторов, таких как географическое положение туристического предприятия, форма транспортного обслуживания, сезонность предоставления услуг и т.д. Формирование цены и содержание туристического продукта – сложный процесс, который требует поиска и исследования большого объема информации. Важно понимать реальное положение предприятия на рынке, предугадывать реакцию клиентов на предполагаемую цену.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, туристическое предприятие, управление, туризм, информация, рынок.

Функционирование системы управления финансами туристического предприятия реализуется в рамках правового и нормативного обеспечения, которое включает законы, указы президента, постановления правительства, положения об основах туристской деятельности в Российской Федерации.

Для эффективной работы системы управления финансами на туристическом предприятии важно нормативно - организационное обеспечение, то есть наличие положений о финансовой службе, финансовой структуре, регламенты, стандарты и схемы документооборота. Необходимо отметить, что работа финансового управляющего на туристическом предприятии связана с работой высшего звена управления предприятия и является ее неотъемлемой частью. Она связана с предоставлением высшему управленческому звену аналитической информации, которая необходима для принятия управленческих решений в области финансов [1].

Особенности управления финансами туристического предприятия заключаются в том, что управленец осуществляет управление процессом движения финансовых средств на предприятии. Для этого осуществляется: разработка бюджета и финансового плана; поиск денежных ресурсов; распределение денег предприятия; оценка финансового потенциала предприятия.

Среди методов управления финансами туристического предприятия выделяют:

1) Кредитование, система кассовых и расчетных операций, система производства амортизационных отчислений, система страхования, система налогообложения и др. Суть данных методов состоит в том, что их основные характеристики задаются централизованно в рамках системы общегосударственного управления экономикой

2) Финансовое планирование, налоговое планирование, методы прогнозирования, факторный анализ, моделирование.

3) Текущая и оперативная финансовая деятельность, которая основывается на планировании и анализе, а также формировании финансово - правовых условий для финансового управления, выбор итоговых финансовых показателей прибыли и рентабельности.

Базой информационного обеспечения системы управления финансами на туристическом предприятии являются достоверные и своевременные сведения финансового характера среди которых можно выделить бухгалтерскую отчетность, уведомления финансовых органов, информацию банков и другую информацию [2].

Финансы туристического предприятия представляют собой финансы хозяйствующего субъекта. Задачами финансов туристического предприятия являются создание денежных фондов и реализация их на основе эффективного управления денежными средствами в целях осуществления всей хозяйственной деятельности, максимизация прибыли, обеспечение финансовой устойчивости туристического предприятия.

Особенности деятельности управляющей финансовой системой на туристическом предприятии во многом зависят от особенностей финансовых отношений в туризме. Эти отношения имеют свои особенности, которые обусловлены организацией финансов в туризме.

Для туристической отрасли характерна особая схема движения оборотных средств. Ее формирование обусловлено тем, что, с одной стороны, объект деятельности туристического предприятия – человек, который приобретает туристские впечатления на основе своего интереса; с другой стороны, в туризме все процессы производства, продажи и организации потребления туристского продукта объединены в единый производственно - обслуживающий процесс.

Характерные особенности кругооборота оборотных средств в туристической сфере сказываются на скорости их оборота. Для каждого туристического предприятия, как и для любого другого хозяйствующего субъекта, характерна своя скорость оборачиваемости средств, которая определяется многими факторами.

Для турфирм характерны особый состав и структура финансовых ресурсов. Этот состав определяется наличием туристических агентов и туроператоров на рынке. Особенности финансовых средств, а также источники их формирования обусловлены характеристиками потока денег и задолженности между субъектами рынка туризма [3].

У туристических предприятий есть особый состав и структура источников денежных ресурсов. Финансирование осуществляется в основном при помощи привлеченных средств и частично - за счет собственных.

Успешная деятельность предприятия не возможна без разумного управления финансовыми ресурсами. Конкретными методами и формами управления финансовых

ресурсов являются: финансовое планирование; прогнозирование; программирование; финансовое регулирование; оперативное управление; финансовый контроль.

#### **Список использованной литературы:**

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. [Текст]: Учеб. Пособие. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 528 с.
2. Киселев М.В. Анализ и прогнозирование финансово - хозяйственной деятельности предприятия. [Текст]: Учебно - справочное пособие. - М.: Изд - во «АиН», 2009. - 488 с.
3. Мышьяков А.С. Савченко Т.В. Методика комплексного экономического анализа. Учебно - справочное пособие. [Текст]: Белгород Гос. Университет: Белгород, 2005. - 83 с.  
© Ваниева А.Р., Сыгуров Ю.В., 2019

**УДК 330**

**М. М. Гаджиев**

магистрант ДГУ,

г. Махачкала, РФ

Email: mgadzhiev96@mail.ru

**Научный руководитель: Н. Д. Джабраилова**

канд. экон. наук, доцент ДГУ,

г. Махачкала, РФ

Email: naygay05@mail.ru

### **ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **Аннотация**

В настоящее время качественное изменение претерпевают экономические рычаги управления, в том числе учет, контроль, анализ и аудит. Важную роль в решении возникающих проблем призвана сыграть рационализация информационного обеспечения, так как в сложившихся условиях хозяйствования предприятия испытывают все большую потребность в получении всесторонней информации о финансовых и хозяйственных процессах. В связи с этим наблюдается рост популярности различного рода систем управленческой информации, основу для которых составляют данные, формируемые в процессе бухгалтерского учета.

#### **Ключевые слова:**

Бухгалтерская отчетность; управление предприятием; финансовая информация, финансовый результат, стоимость.

В современных экономических условиях важнейшим аспектом управления предприятием стало информационное обеспечение, которое состоит в сборе и переработке информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений.

Как показывает практика, эффективное использование информационных систем позволит получить следующие результаты:

- увеличение прибыльности бизнеса;
- повышение конкурентоспособности бизнеса;
- рост стоимости предприятия.

Передача информации о положении и деятельности предприятия на высший уровень управления и взаимный обмен информацией между всеми взаимосвязанными подразделениями предприятия осуществляются на базе современной электронно - вычислительной техники и других технических средств.

Формируемая на основе данных бухгалтерского учета финансовая информация позволяет более полно охарактеризовать финансовые результаты деятельности предприятия.

Управление хозяйственной деятельностью организации требует соответствующего информационного обеспечения, важнейшей составной частью которого являются данные о финансовом положении. Существенный элемент такой информации - это сведения о финансовых результатах.

Их учет и анализ в условиях функционирования рыночных отношений - необходимое условие принятия управленческих решений тактического и стратегического характера [4, с. 13 - 15].

Однако для удовлетворения информационных потребностей бухгалтерская информация должна представлять собой не просто набор более или менее интересных и важных сведений из области хозяйственной жизни, а целостную систему экономических показателей, полезных для принятия эффективных решений.

Основной формой представления финансовой информации в условиях рыночной экономики на уровне предприятия является бухгалтерская отчетность.

Под отчетностью в широком смысле подразумевается вся совокупность учетных записей, по которым можно проследить хозяйственную деятельность предприятия [5, с. 3].

Так, например, И.Е. Тишков отмечает, что «финансовая отчетность - это набор форм и показателей, а также пояснительных материалов к ним, отражающих результаты хозяйственной деятельности» [6, с. 477].

В.Д. Новодворский и Л.В. Пономарев рассматривают бухгалтерскую отчетность как «особый вид учетных записей, являющихся кратким извлечением из текущего учета и отражающих сводные данные, которые характеризуют состояние и результаты работы хозяйства, его подразделений или отдельного предпринимателя за определенный период».

Л.В. Донцова определяет бухгалтерскую отчетность как «совокупность форм отчетности, составленных на основе данных финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом положении организации в форме, удобной и понятной для принятия этими пользователями определенных деловых решений. [3, с. 13 - 14]

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4 / 99, утвержденным приказом Минфина РФ 6 июля 1999 г. № 43 Н, «бухгалтерская отчетность - это система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые ее деятельности за отчетный период» [2].

Из вышеприведенных определений следует, что финансовая отчетность представляет собой совокупность характеристик, отражающих разностороннюю хозяйственную деятельность предприятия и, прежде всего, имущественное состояние предприятия и финансовые результаты работы бухгалтера, который пытается предоставить наиболее полную картину истинного положения дел на предприятии в удобной для принятия деловых решений различными пользователями форме.

В соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета формирование финансовых отчетов преследует три основные цели, которые определяют пользователи и деловые круги бизнеса:

- во - первых, финансовые отчеты должны давать информацию, которая была бы полезна имеющимся и потенциальным инвесторам и кредиторам, а также другим лицам для принятия решений о кредитах и финансовых вложениях; при этом отчеты должны быть составлены в такой форме, которая была бы доступна не только специалистам в области бухгалтерского учета, но и всем тем, кто стремится разобраться в бизнесе любого предприятия;

- во - вторых, финансовые отчеты должны представить информацию о суммах, сроках и рисках, связанных с поступлением дивидендов, а также доходах от продажи, выкупа акций и сроках платежей;

- в - третьих, финансовые отчеты должны давать информацию о хозяйственных ресурсах фирмы, ее обязательствах, составе средств и источников, а также о последствиях уменьшения стоимости акций, которые приводят к изменению ее ресурсов.

Информационное обеспечение анализа и принятия решений по финансовым результатам формируется за счет внешних и внутренних источников информации.

К внешним источникам информации относят показатели, характеризующие:

- общеэкономическое развитие страны - система показателей данной группы служит основой анализа и прогнозирования условий внешней среды функционирования предприятия; это необходимо при разработке политики управления прибылью, осуществления инвестиционной деятельности, выявления резервов роста прибыли;

- конъюнктуру рынка - система показателей этой группы является необходимой для оценки, анализа и принятия решений в области ценовой политики, привлечения капитала из внешних источников, определения затрат по обслуживанию дополнительно привлеченного капитала, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений, осуществления краткосрочных финансовых вложений;

- деятельность конкурентов и контрагентов - система показателей данной группы используется для осуществления оперативного анализа и регулирования отдельных аспектов формирования и использования прибыли.

К внутренним источникам относятся:

- показатели финансового учета предприятия - на основе этих показателей осуществляется анализ, прогнозирование и текущее планирование прибыли; преимуществами показателей финансовой отчетности является их унифицированность, что позволяет использовать типовые методики анализа и алгоритмы финансовых расчетов по отдельным вопросам формирования и использования прибыли;

- показатели управленческого учета, формирующие информационную базу оперативных управленческих решений; управленческий учет может быть структурирован: а) по центрам

ответственности (центрам затрат, доходов, прибыли, инвестиций); б) по видам деятельности (операционная, финансовая); в) по видам ресурсов (материальных, трудовых, финансовых); в процессе построения системы информационного обеспечения управления прибылью формируются показатели, отражающие объем деятельности, сумму и состав затрат, сумму и состав получаемых доходов;

- нормативно - справочные показатели - основу этой системы показателей составляют различные нормы и нормативы, разработанные в рамках самого предприятия: нормативы затрат времени, нормативы удельных расходов сырья и материалов и т.д.; данная система показателей дополняется различными справочно - нормативными показателями, действующими в целом по стране или в отрасли: нормы амортизационных отчислений, ставки налогов и т.д.

Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целенаправленную систему информационного обеспечения, ориентированную на принятие не только стратегических решений, но и на эффективное текущее и оперативное управление формированием и использованием прибыли.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51 - ФЗ (с изменениями 07.03.2012 г.).

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов». - Утверждено приказом Минфина России от 06.10.2011 № 125 Н. 3. Новодворский, В.Д. Бухгалтерская отчетность организации / В.Д. Новодворский, Л.В. Пономарева. — М.: Бухгалтерский учет, 2016. – 177 С.

4. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учеб.; 3 - е изд., перераб. и доп. / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. - М., 2015. – 256 С.

5. Сенов, А. Финансовый анализ предприятия / А. Сенов // Журнал «Финансовый менеджер». - 2016. - № 9. – 50 С.

6. Тишков, Е.И. Бухгалтерский учет: 5 - е изд., перераб. и доп. / Под общ. Ред. И.Е. Тишкова. - М.: Высш. шк., 2014. - 685 С.

© М. М. Гаджиев, 2019

**УДК 33**

**Гайдай Н.Ю.**

студентка ХГУ им. Н. Ф. Катанова, 5 курс  
г. Абакан, Россия, ganata91@mail.ru

## **ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ**

### **Аннотация**

*Предприятия малого бизнеса нуждаются в эффективной рекламной стратегии не меньше, чем крупные коммерческие организации. Правильно выстроенная рекламная*

деятельность по предложению товаров и услуг поможет добиться отличных результатов с минимальными затратами.

### Ключевые слова

Рекламная деятельность, малый бизнес, директ - мэйл, POS - реклама, паблик - рилейшенз, бюджет рекламы, эффективность рекламы

Рекламная деятельность, это то, необходимо каждому предпринимателю для распространения информации о себе целевой аудитории и продвижения своего имени в рейтинге предприятий.

Для малого бизнеса на первоначальном этапе реклама имеет огромное значение. Грамотно построенная кампания в этой сфере поможет получить первых клиентов и начать зарабатывать. На более поздних этапах она также имеет большое значение. До аудитории нужно как минимум доносить сведения о новых акциях и предложениях. При этом от расширения базы клиентов бизнес не откажется ни на одном из этапов своего развития. [1]

Нельзя дать одинаковую оценку эффективности рекламы для каждой сферы бизнеса и статистику результатов одной компании использовать для анализа другой. Такой способ только истратит бюджет, и не даст эффекта. Поэтому выбор вида рекламы – серьезное решение, требующее вдумчивого, неспешного подхода, которое зависит от следующих факторов: (рис 1)

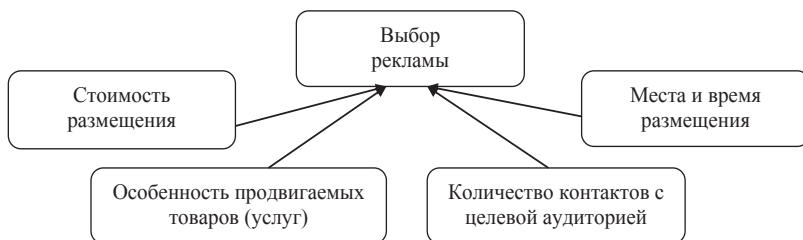


Рис. 1. Факторы, влияющие на выбор вида рекламы

По правилам бизнеса суммы, затрачиваемые на реализацию рекламных компаний, зависят от уровня прибыли предприятия. Бюджеты малого бизнеса обычно ограничены, но по мере развития, увеличения масштабов они растут.

Инструменты маркетинга зависят от целей предприятия малого бизнеса. Оно может быть заинтересовано в: информировании потенциальных клиентов о существовании компании; формировании положительного мнения целевой аудитории о себе; информировании потребителей о проводимых акциях; привлечение внимания к новым товарам; повышении притока клиентов.

Специалисты - маркетологи рекомендуют малому бизнесу выстраивать рекламные акции по принципу прямого отклика. Это значит, что результат от каждого размещенного баннера, поста в соцсетях должен быть измерим. На основании проводимых замеров считается рентабельность каждой инвестиции в продвижение.

«Если вкладывается в конкретный вид рекламы один рубль, а получается десять, она работает. Если тратится десять рублей и получается три рубля прибыли, деньги уходят впустую. Этот инструмент маркетинга не приносит результата, его необходимо отключить. Большая ошибка фирм, находящихся на начальных этапах развития, – незнание того, какие методы продвижения работают, а какие нет». [2]

Для малого бизнеса следует учесть ключевая особенность продвижения

- смещение акцентов с самой компании на уникальность предлагаемого продукта.
- локальный характер производства и обслуживания потребителей. Конечно, не все компании из сектора малого предпринимательства подходят под правило локализации, однако подавляющее большинство фирм из сферы реального сектора вполне ему соответствует.

Это означает, что малому предприятию не требуется большой охват рекламного пространства, а на стадии первоначального развития бизнеса можно ограничиться:

- POS - рекламой (рекламой в местах продаж);
- Директ - мэйл (прямой адресной рассылкой рекламы с определенным кругом адресатов по оффлайнвым каналам или же по электронной почте);
- Вывесками, витринами, световыми и дизайнерскими решениями в части оформления фасадов, торговых помещений и офисов компании;
- Рекламой по каналам местных радиостанций или бегущей строкой на TV.

Когда цели и задачи ясны, остается определиться с бюджетом. Его можно рассчитывать, отталкиваясь от целей бизнеса, в процентах от желаемых показателей (например, цель - повысить выручку на 100 000 рублей, потратив максимум 20 % дохода, то есть потратить на продвижение 20 000 рублей).

Рассмотрим пример ведения рекламной деятельности на примере малого предприятия по производству мебели: на рынке 5 лет, имеет производственную базу в п. Усть - Абакан, не имеет возможность приобретения или строительства собственного торгового павильона, при этом планирует расширение продукции в основном ассортименте и в новом товарном сегменте.

Для этого планируется применение маркетингового хода по размещению в магазинах строительных материалов, зоны продаж мебели с POS - рекламой (рекламой в местах продаж). Направления рекламной деятельности малого предприятия по производству мебели приведены на рисунке 3.



Рис.3. Направления рекламной деятельности малого предприятия

В соответствии с выбранными направлениями рекламной деятельности организации по стимулированию сбыта потребуется разработка рекламных сообщений и буклетов, а для повышения уровня известности организации – разработка медиа - плана рекламной кампании малого предприятия

В соответствии с планом маркетинга ожидаемое увеличение выручки в результате открытия салонов и реализации рекламных мероприятий планируется в размере 30 % . Расчет дополнительного товарооборота от рекламной деятельности приведен в таблице 1.

Таблица 1 - Дополнительный товарооборот от рекламной деятельности

Наименование	До рекламный период		Изменения в до рекламном периоде	После рекламный период	Изменения в после рекламном периоде	
	2017 г.	2018 г.			Тыс. руб.	%
Товарооборот	2622	2562	- 60	3331	769	30,0
Количество дней	247	247	0	247	0	0,0
Среднедневной товарооборот	10,49	10,25	- 0,24	13,32	3,07	30,0

Из таблицы 1 видно, что товарооборот в результате рекламной деятельности увеличится на 769 тыс. руб., (30 %) прирост среднедневного товарооборота ожидается в размере 3,07 тыс. руб. Затраты на рекламные мероприятия в размере 30 % от планируемого увеличения товарооборота составят 230,7тыс. руб.

Экономический эффект от внедрения мероприятий – это разница между планируемым приростом выручки, полученной от дополнительного товарооборота (Пв - Врп), вызванного предлагаемыми мероприятиями, и расходами на эти мероприятия (Зр):  $\Delta = (Пв - Зр) - Врп$

$$\Delta = (3331 - 230,7) - 2562 = 538,3 \text{ тыс. руб.}$$

Для того, чтобы рассчитать рентабельность рекламной деятельности, воспользуемся отношением полученного прироста чистой прибыли к затратам на рекламные мероприятия.  $(538,3 - 230,7) / 230,7 * 100 = 133 \%$  .

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что рекламная деятельность, связанная с продвижением товаров ИП Пак Р.В. на новые рынки, будет эффективна, позволит организации увеличить объемы продаж, что в конечном итоге будет способствовать повышению конкурентоспособности организации.

Таким образом, главная задача рекламной деятельности компании, заключается в закреплении рыночных позиций и освоения новых ниш, путем включения в работу коммуникационных инструментов может считаться достигнутой. В дальнейшей деятельности организации необходимо, чтобы реклама была частью общей маркетинговой стратегии.

#### Список литературы:

1. Зуляр, Ю. А. Массовые коммуникации в рекламе / Ю.А. Зуляр. - Москва: Синтег, 2018. – С. 132.

2. Петухова, Т. О. Планирование рекламной деятельности организации / Т.О. Петухова // Режим доступа - <http://pravmisl.ru/index.php> (Дата обращения 15.03.2019).
3. Попов, Ю.Л. Маркетинг и маркетинговые коммуникации. // Базовый курс лекций по маркетингу / Режим доступа - <http://www.bibliofond.ru> (Дата обращения 16.03.2019).
4. Самойлов, А.С. Критерии эффективности рекламной кампании / А.С. Самойлов // Режим доступа - <https://zhazhda.biz/base> (Дата обращения 19.03.2019)

© Гайдай Н.Ю. 2019

УДК - 33

**Ш.З. Гасанов**

студент 5 курса ХГУ им. Н.Ф.Катанова

г. Абакан, РФ

## **ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ)**

### **Аннотация**

В работе рассматривается состояние агропромышленного комплекса в регионе. Приведено исследование отраслей сельского хозяйства. Описаны меры поддержки сельского хозяйства на региональном уровне.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, растениеводство, животноводство, Республика Хакасия.

Агропромышленный комплекс - это совокупность отраслей экономики, которые способствуют обеспечению воспроизводство продуктов питания и предметов потребления из сельскохозяйственного сырья.

Агропромышленный комплекс является значимым для Российской Федерации сектором экономики, а сельское хозяйство выступает в качестве важнейшего звена АПК.

На сегодняшний день в связи с вводом санкций и ограничений поставок продовольствия из других стран обеспечению продовольственной безопасности Российской Федерации уделяется большое внимание. Государственная аграрная политика государства активно меняет свои ориентиры, ставит новые цели, а именно увеличение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции, создание эффективно действующего рынка сельскохозяйственной продукции, сырьевых материалов и продовольствия, обеспечивающего повышение уровня доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и развитие инфраструктуры данного рынка и другие.

В Республике Хакасия именно сельское хозяйство традиционно является одной из ведущих отраслей. На протяжении всей истории на нашего региона активно развивалось животноводство, кроме этого развитие получили такие виды

деятельности, как выращивание зерновых и технических культур, овощеводство и другие. Благоприятный по сравнению с остальной территорией Сибири климат, степной ландшафт, наличие плодородных почв (в степи и лесостепи преобладают черноземы) – именно эти объективные условия явились причиной развития сельского хозяйства. Обширные участки, занятые пастбищами и сенокосами, являются стимулом для развития животноводства и растениеводства.<sup>1</sup>

В сельском хозяйстве преобладает животноводческая подотрасль (около 70 % сельскохозяйственного производства) с высоким удельным весом крупного рогатого скота, овец, птицы.<sup>2</sup>

В 2017 году в отрасли учтено 1385 хозяйствующих субъектов. На рисунке 1 изображена структура предприятий сельского хозяйства в РХ.

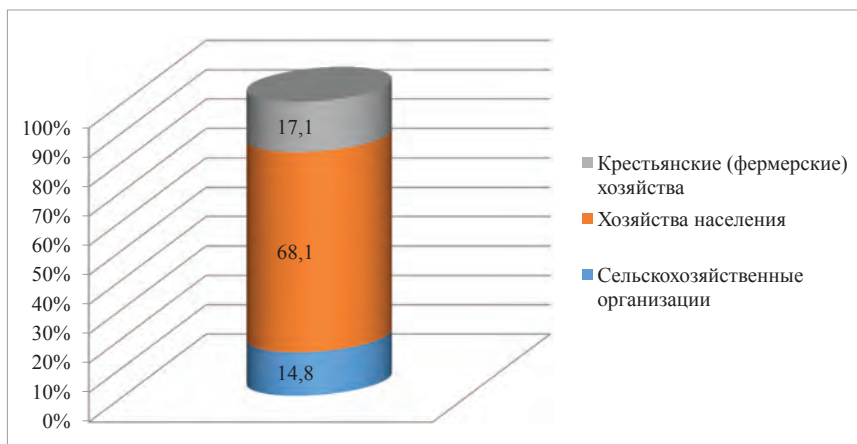


Рисунок 1. Структура предприятий сельского хозяйства в Республике Хакасия<sup>3</sup>

Как видно из представленного рисунка в структуре производства сельскохозяйственной продукции основную долю занимают хозяйства населения - около 70 %.

Республика находится в зоне рискованного земледелия и поэтому существует большая зависимость развития отрасли от природно - климатических условий. Общая посевная площадь сельскохозяйственных культур под урожай 2018 года составила 228,3 тыс. гектаров, что на 2,6 % меньше, чем в 2017 году.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Сельское хозяйство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://invest.r-19.ru/about/priority/244/>. - (дата обращения: 02.05.2019)

<sup>2</sup> Республика Хакасия в цифрах 2017: Стат.сб. / Красноярскстат. – Абакан, 2018. – с. 54. [http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krasstat/ru/publications/pubHak/official\\_publications/electronic\\_versions/](http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/publications/pubHak/official_publications/electronic_versions/) (дата обращения: 02.05.2019)

<sup>3</sup> Республика Хакасия в цифрах 2017: Стат.сб. / Красноярскстат. – Абакан, 2018. – с. 55. [http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krasstat/ru/publications/pubHak/official\\_publications/electronic\\_versions/](http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/publications/pubHak/official_publications/electronic_versions/) (дата обращения: 02.05.2019)

<sup>4</sup> О прогнозе социально - экономического развития Республики Хакасия на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов: постановление Президиума правительства Республики Хакасия от 24 сентября 2018 г. № 132 - П. Источник: <http://docs.cntd.ru/document/550197794>

Структура производства основных видов растениеводства представлена на рисунке 2.

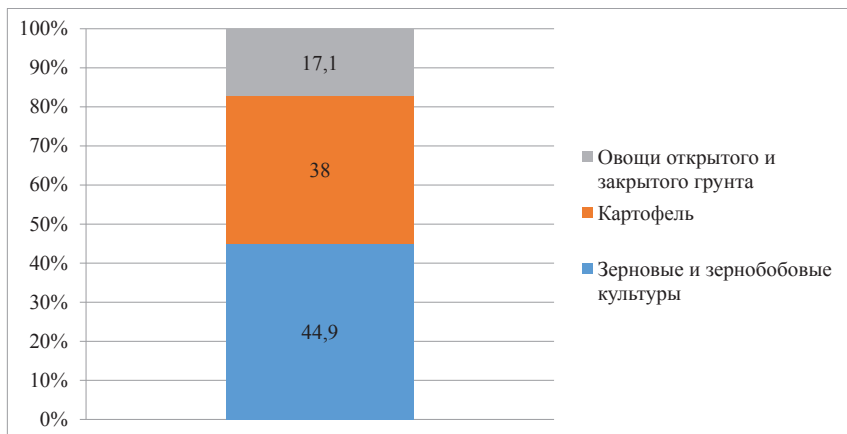


Рисунок 2. Структура производства основных видов растениеводства Республики Хакасия<sup>5</sup>

Основную долю в объеме произведенной продукции растениеводства занимает производство зерновых культур, на которое в 2017 году приходилось 44,9 % , картофеля - 38,0 % , производство овощей - 17,1 % .

Поголовье крупного рогатого скота в Республике Хакасия в 2017 году составляло 507,7 тыс. голов (0,8 % от численности крупного рогатого скота по России). Из них, поголовье коров составило 76,0 тыс. голов (1 % от общероссийского поголовья коров). Объем поголовья скота Республики Хакасия представлен на рисунке 3.

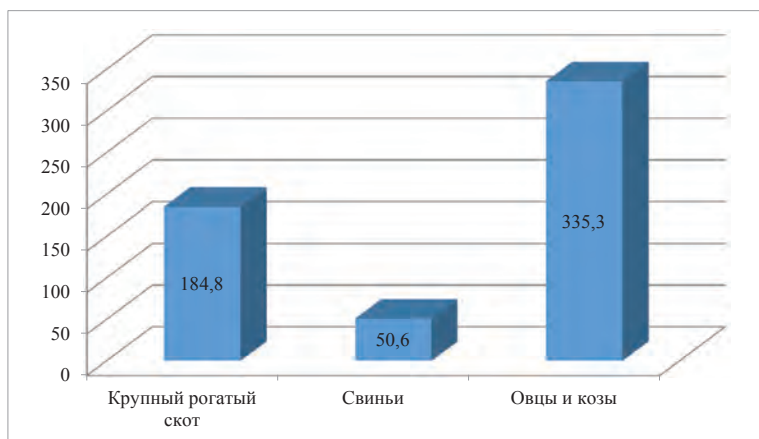


Рисунок 3. Объем поголовья скота Республики Хакасия, тыс. голов<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Республика Хакасия в цифрах 2017: Стат.сб. / Красноярскстат. – Абакан, 2018. – с. 55. [http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krasstat/ru/publications/pubNak/official\\_publications/electronic\\_versions/](http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/publications/pubNak/official_publications/electronic_versions/) (дата обращения: 02.05.2019)

Основными рисками в развитии животноводства являются не только закредитованность хозяйств, но и отсутствие достаточного количества новых проектов из - за низкой инвестиционной активности предпринимателей.

Для обеспечения устойчивого развития территорий сельских поселений, с целью увеличения конкурентоспособности продукции, наполнения внутреннего рынка высококачественными, доступными для жителей республики продуктами питания и формирования эффективного агропромышленного производства в Хакасии реализуется государственная программа РХ «Развитие агропромышленного комплекса Республики Хакасия и социальной сферы на селе на 2013 - 2020 годы», которая была утверждена постановлением Правительства Республики Хакасия от 19.11.2012 № 781.

Общий объем финансирования программы составляет 11065349,0 тыс. рублей, из них 9769007,0 тыс. рублей — это средства республиканского бюджета (Рисунок 4).

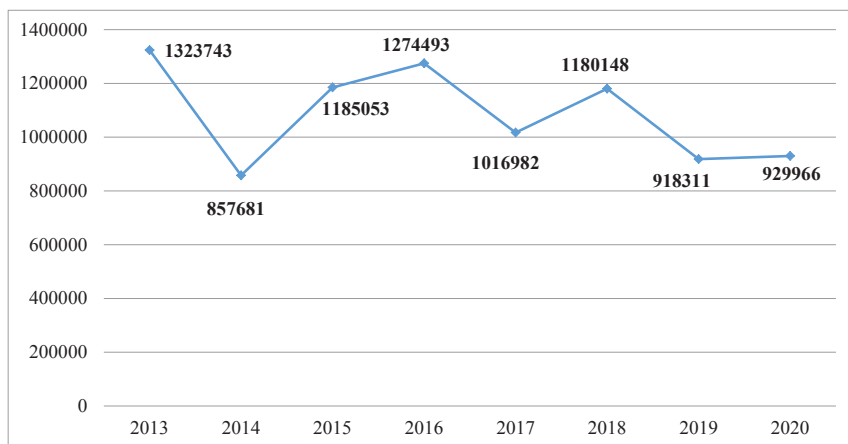


Рисунок 4. Финансирование программы «Развитие агропромышленного комплекса Республики Хакасия и социальной сферы на селе на 2013 - 2020 годы»<sup>7</sup>

По данным рисунка можно увидеть, что в 2019 году и 2020 годах произойдет снижение финансирования программы на 22 % по сравнению с 2018 годом, и в 2020 году будет оставаться на этом же уровне.

В рамках данной программы предусмотрено 9 подпрограмм. Остановиться более подробно хотелось бы на подпрограмме «Поддержка малых форм хозяйствования». Дело в том, что данная подпрограмма имеет особую значимость и важность для развития АПК Республики Хакасия. Она направлена на поддержку начинающих субъектов малого бизнеса в сфере сельского хозяйства, кроме этого на реализацию данной подпрограммы выделяются значительные денежные средства.

Одним из направлений подпрограммы является выделение грантов начинающим фермерам на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств. Эти гранты могут

<sup>6</sup> Республика Хакасия в цифрах 2017: Стат.сб. / Красноярскстат. – Абакан, 2018. – с. 58. [http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krasstat/ru/publications/pubHak/official\\_publications/electronic\\_versions/](http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/publications/pubHak/official_publications/electronic_versions/) (дата обращения: 02.05.2019)

<sup>7</sup> Об утверждении государственной программы Республики Хакасия «Развитие агропромышленного комплекса Республики Хакасия и социальной сферы на селе на 2013 - 2020 годы»: постановление Правительства Республики Хакасия от 19 ноября 2012 года №781. Доступ из информационно - правовой системы «Гарант».

быть использованы на покупку земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения; создание проектной документации для строительства зданий производственного и складского назначения, помещений, которые предназначались бы для производства, хранения и переработки продукции; приобретение сельскохозяйственных животных, оборудования, спец инвентаря, транспорта, семян, посадочного материала, удобрения и ядохимикатов.

Еще одним направлением является развитие семейных животноводческих ферм на базе КФХ. Семейная животноводческая ферма – это производственный объект, который создается для выращивания и содержания сельскохозяйственных животных. Обязательным условием является то, чтобы эти животные находились в собственности или пользовании хозяйства. Развитие такой фермы предполагает строительство или модернизацию семейной животноводческой фермы, в том числе ее планирование, возведение, восстановление, комплектация оборудованием и сельскохозяйственными животными.<sup>8</sup>

Эти и другие меры будут способствовать развитию малого бизнеса на селе, что в свою очередь будет способствовать стабилизации роста агропромышленного производства и развитию сельской местности.

### Список использованной литературы:

1. О прогнозе социально - экономического развития Республики Хакасия на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов: постановление Президиума правительства Республики Хакасия от 24 сентября 2018 г. № 132 - П. Источник: [http:// docs.cntd.ru / document / 550197794](http://docs.cntd.ru/document/550197794)

2. Об утверждении государственной программы Республики Хакасия «Развитие агропромышленного комплекса Республики Хакасия и социальной сферы на селе на 2013 - 2020 годы»: постановление Правительства Республики Хакасия от 19 ноября 2012 года №781. Доступ из информационно - правовой системы «Гарант».

3. Республика Хакасия в цифрах 2017: Стат.сб. / Красноярскстат. – Абакан, 2018. – 188 с. [http:// www.krasstat.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat \\_ ts / krasstat / ru / publications / pubNak / official \\_ publications / electronic \\_ versions /](http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/publications/pubNak/official_publications/electronic_versions/) (дата обращения: 02.05.2019)

4. Сельское хозяйство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// invest.r - 19.ru / about / priority / 244 / .](https://invest.r-19.ru/about/priority/244/) - (дата обращения: 02.05.2019)

© Ш.З. Гасанов, 2019

УДК 330

**М.А. Герасимова**, студент 3 курса ТГПУ им. Л.Н. Толстого, г. Тула, РФ

E - mail: [gerasimowa.margarita2014@yandex.ru](mailto:gerasimowa.margarita2014@yandex.ru)

**М.В. Вахорина**, канд. экон. наук, г. Тула, РФ, E - mail: [vahorina.tula@mail.ru](mailto:vahorina.tula@mail.ru)

## ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВО ФРАНЦИИ

### Аннотация

В статье рассматривается налоговая система Франции: классификация налогов и примеры ставок.

<sup>8</sup> Об утверждении государственной программы Республики Хакасия «Развитие агропромышленного комплекса Республики Хакасия и социальной сферы на селе на 2013 - 2020 годы»: постановление Правительства Республики Хакасия от 19 ноября 2012 года №781. Доступ из информационно - правовой системы «Гарант».

## **Ключевые слова:**

Основные налоги, налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость.

Франция является страной с доминирующей государственной собственностью. Ключевыми чертами системы налогообложения Франции являются: социальная направленность; преобладание косвенных налогов; особое место подоходного налога; гибкая система в сочетании со строгостью; обширная система льгот и скидок; доступность для мировых налоговых соглашений.

Ведущими налогами Франции считаются:

- налог на добавленную стоимость,
- налог на доходы физических лиц,
- налог на прибыль акционерных обществ,
- акцизы, налог на собственность,
- таможенные пошлины,
- налог на прибыль от ценных бумаг и другие.

Основные местные налоги: туристический сбор, налог на семью, налог на профессиональное образование, налог на уборку территорий, налог на использование коммуникаций, налог на продажу зданий.

Рассмотрим подробнее несколько видов налогов, которые существуют во Франции.

Особенностью налога на доходы физических лиц является то, что налогом облагается не доход одного человека, а всей семьи. Налог высчитывается по общей прогрессивной шкале, но также предусматриваются экономические, социальные, семейные условия и возраст налогоплательщика. Ставки налога варьируются от 0 до 56,8 % в зависимости от суммы дохода.

Налог на доходы физических лиц уплачивается лицами, достигшими 18 летнего возраста. Обложение проводится по совокупному доходу, заявленному в декларации, которая оформляется самим налогоплательщиком до 1 марта года, следующего за отчетным. Налоговым периодом считается календарный год.

Налог на прибыль акционерных обществ применяется только к акционерным обществам. Доход юридических лиц, которые не являются акционерными обществами, облагается налогом на доходы физических лиц. Объектом налогообложения является чистый доход по всем формам деятельности. Ставка составляет 33,33 % к сумме налогооблагаемого дохода и 42 % , в случае если этот доход идет на выплату дивидендов, а не на развитие. Уплата налога производится 5 раз в год: 4 раза – авансовые платежи по специальной форме, 5 - ый – по фактическим результатам за год на основе декларации [1].

Во Франции существуют особые критерии налогообложения доходов, полученных от произведенных операций с недвижимостью, с ценными бумагами и другим имуществом. Прибыль, которая получена от произведенных операций с ценными бумагами, облагается по ставке 16 % . Ставки налога для объектов искусства - 4,5 % , 7 % , а для сделок с ценными металлами - 7,5 % .

Налогообложение собственности во Франции направлено на юридических лиц. К налогам на собственность относятся:

1. налог на имущество хозяйствующих субъектов;
2. налог на жилье;

3. земельный налог;
4. транспортный налог.

Налог на профессиональное образование уплачивается юридическими и физическими лицами, постоянно осуществляющими профессиональную деятельность. Для расчета налога берется сумма двух элементов, которая умножается на налоговую ставку, установленную местными органами власти. Этими двумя элементами являются: арендная стоимость недвижимости, которой распоряжается налогоплательщик для своей профессиональной деятельности: 18 % заработной платы, уплачиваемой налогоплательщиком своим сотрудникам и 10 % полученного им дохода. Рассчитанный по этим элементам размер налога не должен превосходить 3,5 % произведенной добавленной стоимости.

Главным косвенным налогом является налог на добавленную стоимость. Налог на добавленную стоимость был введен во Франции 10 апреля 1954 года и неоднократно изменялся [3].

Существуют основные 4 вида ставок налога на добавленную стоимость:

- нормальная ставка на все виды товаров и услуг – 18,6 % ,
- предельная ставка на предметы роскоши, машины, алкоголь, табак – 22 % ,
- сокращенная ставка на товары культурного обихода (книги) – 7 % ,
- на товары и услуги первой необходимости – 5,5 % .

От уплаты налога на добавленную стоимость освобождаются три вида деятельности:

1. медицина и медицинское обслуживание,
2. образование,
3. благотворительная деятельность.

Во Франции существует налог на наследование. Его сумма находится в зависимости от категории родства и рыночной стоимости имущества. Исключением является муж или жена умершего – в этом случае имущество передается в их собственность без уплаты налогов. Ставка налога на наследование варьируется от 5 % - если наследниками являются дети, и до 60 % - если отсутствуют родственные связи с умершим человеком [2].

Франция постоянно модернизирует систему налогообложения. Каждый год меняется порядок расчета налогов, налоговые ставки и иные элементы налогообложения. Система налогообложения во Франции является более строгой и стабильной по сравнению с другими странами.

### **Список использованной литературы:**

1. Воронков В.А. Налоговые системы зарубежных стран: Учебное пособие / В. А. Воронков. - М.: Издательство ЮНИТИ, 2008. - 191 с.
2. Лыкова Л.Н., Букина И.С. Налоговые системы зарубежных стран 2 - е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л.Н. Лыкова, И.С. Букина. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 309 с.
3. Тютюрюков Н. Н. Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США / Н.Н. Тютюрюков. - М.: Издательство торговая корпорация «Дашков» и К 2002. - 70 с.

© М.А. Герасимова, М.В. Вахорина 2019

**Р.В. Гура,**  
студент 2 курса магистратуры КубГАУ,  
г. Краснодар, РФ  
E - mail: nyxeas@gmail.com

**Научный руководитель:**  
**Д.А. Замотайлова,**  
канд. экон. наук, доцент КубГАУ,  
г. Краснодар, РФ  
E - mail: idalia@mail.ru

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРМУЛЫ ВИЛЬСОНА ПРИ РАСЧЕТЕ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ЗАКАЗА

### WILSON FORMULA IN CALCULATING THE OPTIMAL SIZE OF ORDER

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены преимущества и недостатки использования формулы Вильсона при расчете оптимального размера заказа в логистике.

#### **Abstract**

The advantages and disadvantages of using the Wilson formula when calculating the optimal order size in logistics are discussed.

#### **Ключевые слова:**

логистика, математическая модель, математический метод, управление запасами, формула Вильсона.

#### **Keywords:**

logistics, mathematical model, mathematical method, inventory management, Wilson formula.

В задачах расчета оптимального размера заказа в логистике зачастую применяется формула Вильсона. В целом, данная формула была получена путем дифференцирования из функции общих затрат.

Формула Вильсона имеет достаточно большое количество различных вариантов, интерпретаций и адаптаций под конкретные классические задачи. Наиболее распространенной, однако, является следующий вариант:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times A \times S}{i \times C}},$$

где  $Q^*$  – оптимальный размер заказа;  $A$  – затраты на выполнение заказа;  $S$  – объем потребности в запасе;  $i$  – доля закупочной цены единицы запаса, которая приходится на его содержание;  $C$  – закупочная цена запаса.

Формула Вильсона, безусловно, привлекательна для практиков и исследователей при необходимости реализации задачи по оптимизации размера заказа. Однако ее использование даже в теоретическом плане довольно ограничено. Точная, на первый взгляд, формулировка при детальном рассмотрении и анализе основывается на достаточно большом количестве допущений, что препятствует возможности повсеместного использования формулы Вильсона в различных отраслях бизнеса. К допущениям, которые имеются в формуле Вильсона, можно отнести следующие: подразумевается постоянный интервал между поставками; затраты на выполнения заказа считаются постоянными; затраты на содержание запаса очень сильно усреднены; время, затрачиваемое на поставку, представляет собой постоянную величину; модель применима только для одного наименования запаса; каждый заказ требуется «оформлять» отдельной поставкой; любые «нетривиальные» запасы в модели не предусмотрены (транзитные, сезонные и т. д.); не учитываются потери от дефицита; не учитываются ограничения по складским мощностям и т. п.

Безусловно, наличие таких допущений существенно упрощает реальные бизнес - ситуации, так как практически невозможной видится «логистическая ситуация», в которой спрос постоянен, все поставки производятся без сбоев и задержек и т. д. Однако, не смотря на это, формула Вильсона довольно часто применима для решения практических задач различной степени сложности.

Работая с формулой Вильсона, следует учитывать некоторые ее особенности. Во - первых, хотя результаты, полученные с помощью формулы Вильсона, зачастую считаются неприемлемыми для использования в реальных ситуациях, все решает правильная их интерпретация. Во - вторых, используя формулу Вильсона, и практик, и исследователь должен понимать, что величина оптимального запаса в данном случае, прежде всего, учитывает факторы внутренней среды; эти факторы обычно остаются без внимания при полной ориентации на управления внешней средой. В - третьих, формула Вильсона может успешно использоваться при необходимости определения экономического интереса предприятия в организации взаимоотношений с различными поставщиками, перевозчиками и иными сторонними организациями через величину оптимального размера заказа. Также использование формулы Вильсона требует использования и формальных, и неформальных факторов среды бизнеса в процессе корректировки расчетной величины. В дополнение, формулу Вильсона можно использовать для оптимального планирования дополнительной информации различного характера.

В заключении, стоит отметить, что использование какой - либо формулы, позволяющей произвести расчет оптимального заказа, не позволит никогда до конца получить ответ на вопрос, каким данный размер заказа должен быть на практике. Для того, что ответить на него, помимо расчетных операций следует производить целый спектр различных техник по управлению в логистике.

© Р.В. Гура, Д.А. Замотайлова 2019

**С. Д. Давыдова**

бакалавр

Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана

г. Москва, Россия

**П. А. Носуленко**

бакалавр

Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана

г. Москва, Россия

**S. D. Davyidova**

bachelor

Moscow State Technical University. N. E. Bauman

Moscow, Russia

**P. A. Nosulenko**

bachelor

Moscow State Technical University. N. E. Bauman

Moscow, Russia

## **К ВОПРОСУ АНАЛИЗА ВЫПУСКА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ**

### **TO THE QUESTION OF ANALYSIS OF PRODUCTION AND IMPLEMENTATION OF PRODUCTS**

#### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются вопросы взаимосвязи эффективной и устойчивой работы и параметров деятельности предприятия (производственные мощности, тип продукции, планирование объема производства и продукции и ее реализация). Показана необходимость проведения комплексного целевого анализа выпуска и реализации продукции, представлены объекты этого анализа.

#### **Ключевые слова**

Организация, планирование, производство, реализация, объем.

#### **Abstract**

This article discusses the relationship of efficient and sustainable operation and parameters of the enterprise (production capacity, type of products, planning the volume of production and products and its implementation). The necessity of carrying out a comprehensive target analysis of production and implementation of products is shown; the objects of this analysis are presented.

#### **Key words**

Organization, planning, production, implementation, volume.

Для хозяйствующего субъекта важны конечные финансовые результаты его деятельности, и, как следствие, финансовая устойчивость предприятия [1 - 2]. Чтобы достичь эффективной и устойчивой работы, предприятию необходимо определять производственные мощности, тип продукции, планировать объем производства и продукции, решить вопросы, относящиеся ее реализации (цена и как продавать).

В ходе исследования было выявлено, что эффективность деятельности предприятия зависит от таких параметров, как уровень, характер, структура спроса и тенденции его изменения. Исходя из этого, вопросы разработки производственной программы являются весьма актуальными, и основой для нее является такой показатель, как возможный объем продаж.

С целью увеличения прибыли предприятия проводится анализ выпуска и реализации продукции. Этот анализ направлен на поиск возможностей для повышения объемов реализации продукции и расширения доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей.

Основной задачей комплексного целевого анализа выпуска и реализации продукции является анализ конкурентных позиций предприятия и его способности гибкого маневрирования ресурсами при изменении конъюнктуры рынка [3].

Объекты этого анализа представлены на рисунке 1.

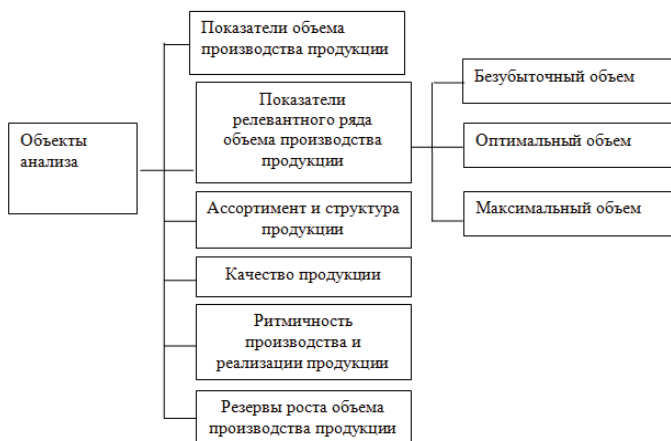


Рисунок 1. Объекты анализа объема производства и реализации продукции

В заключение стоит отметить, что получение максимальной прибыли в реальных условиях производства определяет величину оптимального объема реализации. При планировании выпуска продукции именно этот параметр является ориентиром, но который должно ориентироваться предприятие.

### Список использованной литературы

1. Колосова Т.В., Башаева А.В., Умярова Ю.А., Хавин Д.В. Комплексный анализ финансовой деятельности. Учебное пособие. – Н. Новгород: Нижегород.гос.архит. - строит.ун - т, 2010. – 53 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия // М.: Инфра - М, 2011. - 425 с.
3. Смирнов Д.Ю., Кузнецов В.В., Гальцева О.В., Цукублина В.С., Мазиков С.В. Влияние интеграции региональных предприятий в состав федеральных корпоративных структур на

УДК 339

**Дегтярева О.В.**

студенты группы 2 - ИТФ – 7 СамГТУ  
г. Самара, Российская Федерация  
E - mail: degterola@mail.ru

**Борисенкова А.А.**

студенты группы 2 - ИТФ – 7 СамГТУ  
г. Самара, Российская Федерация  
E - mail: degterola@mail.ru

## **ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Аннотация

Статья посвящена вопросам стабилизации теоретических основ оценки финансового состояния организаций в современных условиях. В ходе исследования были изучены и проанализированы методические подходы, влияющие на уровень развития организаций в конкурентной среде. Особое внимание было уделено практическим аспектам стабилизации.

Ключевые слова:

Стабилизация, финансовое состояние, практический аспект, риски, методический подход, конкурентноспособность.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что устойчивое развитие всех секторов экономики, особенно агропромышленного комплекса, во многом зависит от результатов деятельности финансовых, инвестиционных, операционных сегментов предприятия, а также от соблюдения системы сбалансированности по уровню превышения доходов над расходами, свободного маневрирования денежными средствами и динамики экономического роста.

На втором этапе проводится анализ основных технико - экономических показателей: выручка от реализации; себестоимость реализованной продукции; прибыль от реализации; среднесписочная численность; стоимость долгосрочных активов; стоимость краткосрочных активов.

Заключительный этап отличается анализом уровня эффективности (рентабельности) и деловой активности (оборачиваемости): анализ финансовой устойчивости и ликвидности, анализ платежеспособности, анализ рыночной стоимости организации, а также анализом неплатежеспособности организации или потенциального ее банкротства.

Согласно методики данного автора первоначальным этапом является предварительная оценка финансового состояния организации, которая проводится на основе данных бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках. На этой стадии формируется первоначальное представление о деятельности предприятия, выявляются изменения в составе имущества и его источников, устанавливаются взаимосвязи между показателями [1].

Одним из главных критериев финансовой устойчивости любой организации, по мнению О.В. Ефимовой, выступает ликвидность, под которой понимается способность организации

платить по своим краткосрочным обязательствам. Оценка ликвидности предполагает расчет таких коэффициентов как: абсолютная ликвидность, уточненный коэффициент ликвидности и общий коэффициент ликвидности.

На следующем этапе оценки и анализа финансового состояния О.В. Ефимова предлагает группировку всех оборотных средств по категориям риска, что дает оценку качества оборотных средств с точки зрения их ликвидности, а также позволяет оценить уровень конкурентоспособности исследуемой организации [1].

Поэтому необходимо принять меры по поддержанию стабильной финансовой устойчивости ПК «Заготконтора», а также по улучшению ее основных показателей:

Увеличение скорости оборачиваемости оборотных средств.

Продолжительность оборота взаимосвязана с суммой выручки и средней величины оборотных средств. Для успешного расчета, с целью выявления уровня влияния данных факторов друг на друга, используют способ цепной подстановки.

Таким образом, согласно действующему плану предприятия на 2019 - 2020 гг. рост выручки и средней величины оборотных средств составит 15,5 % и 80 % соответственно. Исходя из этого роста, произведем прогноз изменения оборачиваемости оборотных средств (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Расчетные данные, тыс. руб.

Показатель	Объем реализации	Средняя величина оборотных средств	Количество дней
Фактическая величина	148723	25783,5	360
Прогнозная величина	168723	45783,5	360

$$T_{\text{фак.}} = 25783,5 * 360 / 148723 = 62 \text{ дня;}$$

$$T_{\text{усл.}} = 45783,5 * 360 / 148723 = 111 \text{ дней;}$$

$$T_{\text{прог.}} = 45783,5 * 360 / 168723 = 98 \text{ дней;}$$

а) Изменение продолжительности оборота оборотного капитала за счет суммы оборотного капитала:

$$T_1 = T_{\text{прог.}} - T_{\text{усл.}} = 98 - 111 = -13$$

За счет изменения суммы оборотного капитала продолжительность оборота уменьшилась на 13 оборотов.

б) Изменение продолжительности оборота оборотного капитала за счет средней величины оборотных средств:

$$T_2 = T_{\text{усл.}} - T_{\text{фак.}} = 111 - 62 = 49$$

За счет изменения средней величины оборотных средств продолжительность оборота увеличилась на 49 оборотов.

в) Изменение фактической величины продолжительности оборота относительно прогнозной величины:

$$4. = T_{\text{прог.}} - T_{\text{фак.}} = 98 - 62 = 36$$

Из расчета видно, что в прогнозном периоде в отличие от фактического продолжительность одного оборота увеличилась на 36 дней, что свидетельствует о том, что эффективность от внедрения данной методике совершенствования уровня финансового

состояния предприятия позволит достичь исследуемой организации высоких показателей и финансовой стабильности.

Таким образом, по результату применения данного мероприятия эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств, выраженный в высвобождении средств из оборота, составит:

$$\pm \Theta = 148723 / 360 * 36 = 14872,3 \text{ тыс. руб.}$$

Положительный результат данного показателя является подтверждением факта высвобождения средств из оборота на сумму 14872,3 тыс. руб., а также отражает тот факт, что данные средства образовались в результате дополнительного привлечения средств в оборот.

Таким образом, исследования различных методических подходов к оценке финансового состояния организаций позволяют сделать вывод о том, что в современных быстро изменяющихся условиях информационных технологий необходимо рационально применять методику развития для предприятия, чтобы на заключительном этапе получить максимально необходимый результат.

#### **Список использованной литературы:**

1. Богатырева О.В. Реализация стратегического подхода к финансовому оздоровлению кризисных предприятий в современной экономике России // Экономический анализ: теория и практика, 2018, N 28.

© Дегтярева О.В., Борисенкова А.А. 2019

**УДК 330**

**Джаферова С.Э.**

к.э.н., доцент, доцент кафедры учета и аудита  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация  
**Валиева Э.Э., Мухамедзянова М.Р.**  
студентки 2 курса  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация.

### **ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

#### **DIAGNOSTICS OF FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE**

**Аннотация.** Важнейшим условием активного управления предприятием является анализ его финансового состояния, это обусловлено тем, что результаты любой деятельности зависят от активности использования нациях ресурсов. Рыночная экономика предполагает постоянный анализ и исследования нациях показателей предприятия. Финансовый анализ предприятия предполагает комплексное изучение финансового состояния компании и факторов, влияющих на его изменения с целью поиска возможности для повышения эффективности функционирования. Роль анализа финансового состояния как средства управления постоянно возрастает, так как возрастает необходимость постоянного

повышения эффективности деятельности в условиях повышения стоимости сырья, увеличение наука ёмкости и капитала ёмкость производства.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, финансовый анализ, эффективность управления, эффективность, управление предприятием.

**Annotation.** The most important condition for the active management of the enterprise is the analysis of its financial condition, this is due to the fact that the results of any activity depends on the active use of resources by Nations. Market economy involves constant analysis and research of the nation's performance of the enterprise. Financial analysis of the company involves a comprehensive study of the financial condition of the company and the factors affecting its changes in order to find opportunities to improve the efficiency of operation. The role of analysis of financial condition as a means of management is constantly increasing, as the need for continuous improvement of efficiency in the conditions of increasing the cost of raw materials, increasing the science of capacity and capital production capacity.

**Keywords:** financial condition, financial analysis, management efficiency, efficiency, enterprise management.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что одним из важнейших условий успешного управления любым предприятием является анализ его финансового состояния, так как результаты в любой сфере деятельности зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов.

Главной целью диагностики финансового состояния является получение небольшого числа основных параметров, которые сформируют объективную и точную картину финансового состояния организации. При этом аналитика и управляющего предприятием может интересовать как настоящее финансовое состояние предприятия, так и его прогноз на перспективу, то есть ожидаемые параметры финансового состояния в будущем.

Финансовое состояние предприятия — это способность притягивать финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуют такие показатели как обеспеченность называемый ресурсами, целесообразность их размещения и эффективность их использования, платежеспособность и финансовая устойчивость.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым или кризисным. Так, и если предприятие своевременно производит оплаты, финансирует свою деятельность, то оно показывает своё хорошее финансовое состояние. Финансовое состояние предприятия зависит от множества факторов, основными из которых являются производственная деятельность, коммерческая деятельность и финансовая деятельность. Устойчивое финансовое положение свидетельствует о положительном влиянии на реализацию производственных планов и обеспечение производства необходимыми ресурсами [1].

Диагностика финансового состояния предприятия — это важный элемент управления предприятием, который применяется всеми хозяйствующими субъектами в процессе их деятельности. При принятии управленческих решений руководители опираются на финансовые отчёты, которые позволяют продвигать интересы предприятия. Главной целью диагностики финансового состояния является получение наибольшего количества ключевых показателей, формирующих правильную картину результатов деятельности предприятия. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как

текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Устойчивое финансовое положение предприятия на конкурентном рынке в свою очередь положительно воздействует на осуществление производственных планов и обеспечение нужд производства предприятия необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность предприятия как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования финансовых ресурсов, реализацию расчетной дисциплины, обеспечение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного и правильного его применения.

Среди функции финансового анализа выделяют:

1. Своевременная и объективная оценка финансового состояния предприятия, выявление узких мест и изучение причин их возникновения;
2. Выявление факторов и причин имеющегося финансового состояния;
3. Подготовка и обоснование прошлых и будущих управленческих решений;
4. Выявление и активизация резервов улучшения финансового состояния и улучшение эффективности всей деятельности хозяйствующего субъекта, а также прогнозирование возможных результатов.

В настоящее время западные специалисты выделяют пять самостоятельных подходов в становлении и развитии систематизированного анализа финансовой отчетности: подход школы эмпирических прагматиков, подход школы статистического финансового анализа, подход школы мультивариантных аналитиков, подход школы аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний, подход школы участников фондового рынка. Очевидно, что такое деление является достаточно условным - в той или иной степени эти подходы пересекаются и взаимодополняют друг друга.

Первый подход связан с деятельностью «школы эмпирических прагматиков». Представители данной школы – профессиональные аналитики, которые пытались обосновать набор относительных показателей, которые пригодны для подобного анализа. Следовательно, их цель заключалась в отборе таких индикаторов, которые могли бы способствовать аналитику ответить на вопрос, сможет ли предприятие расплатиться по своим краткосрочным обязательствам в коммерческих организациях.

Второй подход вызван деятельностью «школы статистического финансового анализа». Основная идея представителей школы статистического финансового анализа состояла в том, что аналитические коэффициенты, которые рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности, полезны лишь в том случае, если присутствуют критерии, с пороговыми значениями которых эти коэффициенты можно сравнивать.

Третий подход связан с деятельностью «школы мультивариантных аналитиков». Представители этой школы исходят из идеи формирования концептуальных основ систематизированного анализа финансовой отчетности, которые базируются на существовании, несомненной связи частных коэффициентов, которые характеризуют финансовое состояние и эффективность текущей деятельности предприятия, и обобщающих показателей финансово - хозяйственной деятельности

Четвертый подход связан с появлением «школы аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний». В отличие от первого подхода представители этой школы делают в анализе упор на финансовую устойчивость компании (стратегический аспект), предпочитая

перспективный анализ ретроспективному. По их мнению, ценность бухгалтерской отчетности определяется исключительно ее способностью обеспечить предсказуемость возможного банкротства.

Пятый подход, представляющий собой самое новое по времени появления направление в рамках САФО, развивается с 60 - х годов представителями «школы участников фондового рынка» (Capital Marketers School). Так, по мнению Джорджа Фостера (George Foster), ценность отчетности состоит в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования в те или иные ценные бумаги и степени связанного с ним риска. Ключевое отличие этого направления от вышеописанных состоит в его излишней теоретизированности; не случайно оно развивается главным образом учеными и пока еще не получило признания у практиков.

Практика диагностики финансового состояния выработала основные методы ее проведения [2]:

1) горизонтальный анализ, предполагающий сравнение каждой позиции отчетности с позициями отчетности предыдущего периода. Горизонтальный анализ заключается в формировании одной или нескольких аналитических таблиц, отражающих абсолютные и относительные темпы роста или снижения;

2) вертикальный анализ, который включает в себя определение структуры финансовых показателей с выявлением воздействия каждого фактора отчетности на результат в целом. Такой анализ отражает удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге.

Горизонтальный и вертикальный анализы являются взаимодополняющими, поэтому на практике можно построить аналитические таблицы, которые характеризуют как структуру отчетной бухгалтерской формы, так и динамику ее отдельных показателей [3].

3) трендовый анализ, включающий сравнение каждой позиции отчетности с рядом предыдущих периодов и выявление тренда, т.е. главной тенденции динамики показателя, которая очищена от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

4) анализ относительных показателей – расчет отношений отчетности, определение взаимосвязи показателей;

5) сравнительный анализ, предполагающий анализ определенных финансовых показателей подразделений, цехов, а также сравнение финансовых показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;

6) факторный анализ, т.е. анализ влияния отдельных факторов на итоговый результативный показатель. Любой хозяйственный процесс формируется под влиянием различных факторов, которые находятся в отношениях взаимосвязи и взаимообусловленности друг с другом. Знание этих факторов и умение управлять ими позволяют воздействовать на изменение показателей эффективности деятельности предприятия [4].

Для оценки финансового состояния используется многие математические методы: корреляционный анализ, регрессионный анализ, и др., они вошли в круг аналитических разработок значительно позже.

Роль диагностики финансового состояния предприятия как средства управления финансами на современном этапе растет в связи с необходимостью неуклонного

повышения эффективности производства в условиях роста стоимости сырья, повышением наукоемкости и капиталоемкости производства, конкуренции во всех отраслях национальной экономики.

В настоящее время в анализе финансового состояния широко применяются методы математической статистики, кибернетики и ряд неформализованных методов. Информационной базой для проведения анализа финансового состояния предприятия является главным образом бухгалтерская отчетность. В первую очередь, это бухгалтерский баланс и приложения к нему, а также отчет о прибылях и убытках [5].

В процессе финансовой диагностики выявляется уровень финансового риска, связанного со структурой источников формирования капитала фирмы, а соответственно и степень финансовой стабильности предстоящего развития фирмы.

#### **Список источников:**

1. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово - экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. - М.: МИСиС, 2011. - 118 с
2. Журко, В.Ф. Экономический и финансовый анализ в деятельности органов внутренних дел: Учебное пособие / В.Ф. Журко, Н.М. Бобошко. - М.: ЮНИТИ, 2011. - 239 с.
3. Рожков, И.М. Финансовый менеджмент: анализ финансово - экономического состояния и расчет денежных потоков предприятия: Практикум. № 1352 / И.М. Рожков. - М.: МИСиС, 2011. - 38 с.
4. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе.. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. - 287 с.
5. Егорова А.И. Методика финансового оздоровления экономического субъекта // Финансовый менеджмент. - 2015. - 34 - С. 25 - 39.

© Джаферова С.Э., Валиева Э.Э., Мухамедзянова М.Р. 2019

**УДК 330**

**Джаферова С.Э.**

к.э.н., доцент, доцент кафедры учета и аудита

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

**Селимова Э.Р., Асанова А.Р.**

студентки 2 курса

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация.

### **БАНКРОТСТВО КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **BANKRUPTCY AS A FACTOR IN FINANCIAL RECOVERY ENTERPRISES**

**Аннотация.** Статья посвящена проблемам банкротства российских предприятий. Отображена сущность, основные причины банкротства предприятий в сложившейся

экономической ситуации в стране. На основе проведенного анализа были сформулированы выводы по предотвращению кризисных ситуаций и необходимости применения санации.

**Ключевые слова:** банкротство, несостоятельность, финансовый кризис, оздоровление.

**Annotation.** The article is devoted to the problems of bankruptcy of Russian enterprises. The essence, the main reasons of bankruptcy of the enterprises in the current economic situation in the country is displayed. On the basis of the analysis, conclusions were formulated on the prevention of crisis situations and the need for rehabilitation.

**Key words:** bankruptcy, insolvency, financial crisis, recovery.

Необходимость рассмотрения проблемы несостоятельности обусловлена введением законодательного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов, отвечающей потребностям государства, как создателя правового поля для оздоровительных мероприятий, так и собственников, ищущих возможности развития в условиях конкурентной борьбы. Ликвидация предприятий, которые в установленные сроки не смогли восстановить свою платежеспособность является необходимой мерой по выведению неэффективно действующих предприятий с рынка. Процедура банкротства зачастую является положительной мерой, позволяющей собственнику предприятия погасить свои обязательства за счет имущества и возможность в дальнейшем начать новое дело. Однако, признание предприятия банкротом имеет и негативные последствия, так как затрагивает интересы кредиторов, работников и порождает значительные социальные издержки.

К проблемам банкротства предприятий в современном мире, а также оценке возникновения кризисных ситуаций в своих работах обращались такие экономисты: О.П. Зайцева, Г.Г. Кадыков, А.В. Кольшшин, Р. С. Сайфуллин, М. А. Федотова, А. Д.Шермет и др. В мировой практике широкое распространение получили работы Э. Альтмана, У. Бивера, Э. Тафлера и др.

В мировой и отечественной практике проблема банкротства является дискуссионной, однако до сих пор не выработана единая методология оценки кризисных ситуаций, в связи с этим изучение основных причин и последствий банкротства является актуальным [1].

Целью данной статьи является изучение сущности банкротства как фактора финансового оздоровления предприятия, а также раскрытия основных причин кризисной ситуации. Объектом исследования является процесс возникновения и развития несостоятельности предприятий различных форм собственности, служащий причиной для разработки комплекса мер по финансовому оздоровлению. Предмет исследования - основные внутренние и внешние факторы, учет которых позволит скорректировать финансовую стратегию предприятия.

На данном этапе развития российской экономики банкротство является относительно новым явлением. Это связано с коренными преобразованиями в механизме ведения экономической деятельности, переходом на рыночные отношения и выходом предприятий на мировые рынки. Несмотря на это, отечественная экономика подвержена риску возникновения кризисных ситуаций в хозяйственной деятельности организаций.

Финансовое состояние предприятий является ключевым фактором обеспечения его устойчивости, надежности и платежеспособности. В зависимости от результатов

деятельности оно может варьироваться от устойчивого до кризисного или с высокой вероятностью банкротства. При переходе страны к рыночной модели ведения бизнеса требуется переориентация предприятий на повышение эффективности производства продукции, конкурентоспособности продукции и услуг путем внедрения достижений науки и техники, инновационного прогресса. Важную роль при этом выполняет финансовый анализ хозяйственной деятельности субъектов экономики. Он помогает разработать стратегию и тактику развития предприятия, спрогнозировать негативные тенденции в его деятельности, разработать комплекс мероприятий по их ликвидации. Завершительной стадией финансового анализа выступает диагностики финансового кризиса на ближайшую перспективу.

В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности» данное понятие трактуется как признанная арбитражным судом неспособность предприятия должника отвечать по своим обязательствам перед кредиторами. Организация признается несостоятельной в случае неспособности удовлетворить требования, которые предъявлены кредиторами по денежным обязательствам по истечении трех месяцев со дня необходимости их погашения. С целью определения достаточности принадлежащего предприятию - должнику имущества, а также прогнозирования возможности финансового оздоровления или необходимости признания его банкротом, проводится финансовый анализ, всесторонне охватывающий весь спектр деятельности конкретного предприятия. Чем больше негативных тенденций в развитии предприятия, тем более тщательнее и точнее должен быть финансовый анализ. Основными причинами возникновения кризисной ситуации на предприятии являются внешние и внутренние факторы [2].

Первые признаки надвигающегося банкротства можно идентифицировать путем выявления задержки в предоставлении финансовой отчетности, которая свидетельствует о некачественной работе финансовых служб предприятия, а также выявлении резких изменений в структуре бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках.

Российская экономика подтверждает положение экономической теории о том, что в условиях монополизации и отсутствия рыночного регулирования цен, контроля за ценообразованием со стороны государства неизбежны тенденции к повышению цен и снижению спроса на продукцию предприятий. Это влечет за собой одновременно спад производства, а также прогрессивный рост неплатежей между хозяйствующими субъектами экономики. В российской практике на степень неплатежеспособности предприятий существенное влияние оказало и государственное регулирование, которое, после декларирования рыночной свободы производителей, обязало их осуществить обязательные поставки продукции для нужд сельского хозяйства, армии, Северных городов наряду с отсутствием реальных расчетов за поставку. Однако, если анализировать объективные причины повышения неплатежей, это не объясняло столь высокий их уровень. Основная причина неплатежеспособности предприятий скрывается в структуре оборотных средств, в котором наибольшую долю составляет заемный капитал.

Из этого следует, что предприятия регулярно оказываются перед выбором: либо рассчитывать своевременно по принятым обязательствам, но тогда ничего не остается на продолжение деятельности, либо вкладывать в развитие предприятия, но оттягивать выплату обязательств на неопределенное время [3].

В практике дел о банкротстве широкое распространение получило и такое явление, когда заемный капитал использовался исключительно на текущие цели предприятия, а не для развития деятельности, повышения платежеспособности и выхода предприятия из кризиса. Это приводило к более серьезным последствиям и заканчивалось объявлением предприятия банкротом и его ликвидацией. Вышеуказанные причины обосновывают актуальность систематического проведения финансового состояния предприятия и диагностики возможного банкротства в будущем. Устойчивое финансовое состояние предприятия и низкая вероятность его банкротства достигаются путем обеспечения достаточного уровня рентабельности с учетом операционного и финансового риска, нормативного уровня ликвидности, стабильности доходов и широких возможностей привлечения заемного капитала. Для этого необходимо проводить эффективную политику по определению наиболее рационального использования финансовых ресурсов с целью прогрессивного развития производственного потенциала компании и получения положительных финансовых результатов. Если организация предпочитает иметь в своем обороте заемный капитал, она должна обеспечивать достаточный уровень платежеспособности и отдачи на вложенные средства.

При анализе финансового состояния предприятия и оценке вероятности его банкротства информационной базой выступают сведения, содержащиеся в бухгалтерском балансе и других формах финансовой отчетности. Основными факторами платежеспособности при этом является выполнение стратегического плана организации в соответствии с поставленными сроками, своевременное пополнение собственного оборотного капитала по мере возникновения потребности за счет средств нераспределенной прибыли и увеличение скорости оборачиваемости оборотных средств предприятия. Сигналом к возможному финансовому кризису становится снижение платежеспособности и невозможность предприятия отвечать по своим обязательствам. Так как выполнение всех перечисленных параметров зависит от результатов деятельности предприятия, то делаем вывод, что финансовая способность и платежеспособность предприятия определяется совокупностью хозяйственных факторов [4].

Для обеспечения эффективного функционирования предприятия требуется экономически грамотное управление его хозяйственной деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью финансового анализа и диагностики финансового кризиса проводится исследование тенденций развития предприятия, анализ факторов изменения результатов деятельности и обоснование стратегических планов, проводится контроль за их исполнением и анализ отклонений.

Диагностика банкротства позволяет оценить результаты деятельности компании и выработать экономическую стратегию его развития.

Проведенные исследования показывают, что качественное владение методикой диагностики банкротства менеджерами всех уровней компании является составной частью их профессиональной подготовки, обеспечивающей эффективное применение методов экономического исследования, системного комплексного макроэкономического анализа. Владея такой техникой менеджеры компании имеют возможность заблаговременно спрогнозировать снижение финансовой активности предприятия и предвидеть негативные тенденции в его развитии [5].

Таким образом, эффективно построенная система финансового планирования, которая базируется на анализе финансовой деятельности предприятия, позволяет сохранить устойчивое финансовое положение. Так как финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия, то оно определяет конкурентоспособность предприятия в выбранном сегменте рынка, его потенциал в деловом сотрудничестве с партнерами и служит оценкой степени гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Устойчивость финансового положения формируется в ходе осуществления все хозяйственной деятельности организации. Определение положения компании на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько эффективно предприятие управляет финансовыми ресурсами.

#### **Список литературы:**

1. Лупей Н.А. Финансы: Учебное пособие. - М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2004. - 432с.
2. Финансовая система и экономика / Под ред. В.В.Нестеров Н.С.Желтова. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 432с
3. Г.О.Читая «Анализ и прогноз взаимосвязи себестоимости, объёма производства и прибыли» / Справочник экономиста. - 2006 - №1 - с.51 - 58
4. Евстропов М.В. «Прогнозирование наступления банкротства предприятий / Бух учёт. - 2008. - №3 - с.71 - 74
5. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник под ред. Стояновой Е.С. — М.: Перспектива, 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econfin145.htm>

© Джаферова С.Э., Селимова Э.Р., Асанова А.Р. 2019

**УДК 330**

**Джаферова С.Э.**

к.э.н., доцент, доцент кафедры учета и аудита

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

**Якубова Ф.Я., Гафарова Т.Л.**

студентки 2 курса

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация.

### **МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ КАК УЧЕТНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

#### **INVENTORIES AS AN ECONOMIC CATEGORY**

**Аннотация.** В комплексе мер по формированию системы бухгалтерского учета на любом предприятии существенное значение имеет формирование полной и достоверной учетной информации о наличии, движении и использовании материально - производственных запасов на каждом предприятии, а также четкая организация

внутрихозяйственного контроля за их сохранностью и качеством. Сегодня крайне важное значение приобретает совершенствование качественных показателей использования материально - производственных запасов, чего можно добиться путем экономии материально - производственных запасов и более эффективного их использования в процессе производственной деятельности.

**Ключевые слова:** материально - производственные запасы, бухгалтерский учет, запасы, отчетность, предприятие, продукция.

**Annotation.** The complex of measures for the formation of the accounting system at any enterprise is essential to the formation of a complete and accurate accounting information on the availability, movement and use of material and production stocks in each enterprise, as well as a clear organization of internal control over their safety and quality. Today it is extremely important to the improvement of quality indicators of use of material and production stocks, which can be achieved by saving material - industrial stocks and their more efficient use in the production process.

**Keywords:** inventory, accounting, inventory, reporting, enterprise, products.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет материально - производственных запасов» (ПБУ 5 / 01) в качестве материально - производственных запасов принимаются следующие активы:

- применяемые в качестве сырья, материалов и тому подобное при производстве товаров, которые предназначены для реализации;
- предназначенные для реализации;
- применяемые для управленческих нужд предприятия.

Готовая продукция является частью материально - производственных запасов, которые предназначены для реализации (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой, технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям гражданско - правового договора или требованиям иных документов, в случаях, которые предусмотрены законодательством).

Товары являются основной частью материально - производственных запасов, которые приобретены или получены от других хозяйствующих субъектов и предназначены для последующей реализации [1].

Использование на современном предприятии большого количества разнообразных материально - производственных запасов предполагает организацию их грамотного бухгалтерского учета с целью контроля их наличия и сохранности.

Группировку материально - производственных запасов по назначению и роли в производственной деятельности удобно использовать для формирования синтетического и аналитического учета на предприятии, составления статистических отчетов, получения информации о поступлении и расходе материально - производственных запасов в производственно - эксплуатационной деятельности, а также для определения остатков материально - производственных запасов на складах [2].

Как экономическая категория материально - производственные запасы предприятия входят в состав оборотных фондов. В отличие от основных фондов оборотные фонды в качестве предметов труда вступают в процесс производства постепенно и полностью

входят в состав производимых товаров или полностью уничтожаются, теряют свою материальную форму и вещественно перестают существовать (топливо, смазочные материалы и т.п.), перенося таким образом свою стоимость на создаваемый продукт в течение одного производственного цикла. После реализации продукции, перевозок и прочих услуг стоимость используемых предметов труда возмещается доходом предприятия, что создает возможность их возобновления [3].

Объективная необходимость образования материально - производственных запасов связана с характером процессов производства и воспроизводства на предприятии. Основной причиной образования материально - производственных запасов является несовпадение в пространстве и во времени производства и потребления материальных ресурсов. Наличие материально - производственных запасов позволяет бесперебойно обеспечивать выполнение установленной производственной программы, что обеспечивает эффективное функционирование предприятия. Отсутствие на предприятии материально - производственных запасов вследствие исчерпания их нарушает ритм производственного процесса, приводит к простоям производственного оборудования или даже к необходимости общей перестройки технологического процесса.

Материально - производственные запасы - это находящиеся на разных стадиях производства и обращения продукты производственно - технического назначения, товары народного потребления и другие товары, которые ожидают вступления в процесс производственного или личного потребления. Материально - производственные запасы являются частью оборотных средств предприятия, то есть однократно участвуют в процессе производства или потребления [4].

Порядок организации бухгалтерского учета материально - производственных запасов определен на основе ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов», согласно которому к бухгалтерскому учету в качестве материально - производственных запасов принимаются активы:

- употребляемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, определенной для продажи (выполнении работ, оказания услуг);

- predeterminedенные для продажи;

- употребляемые для управленческих нужд организации [1].

В экономической литературе существуют разные подходы и определения понятия материально - производственных запасов, которые зачастую просто называют «запасы». Рассмотрим вариации определения «материально - производственных запасов» с позиции отечественных и зарубежных ученых экономистов.

Т. Ю. Серебрякова считает, что к материально - производственным запасам (далее – МПЗ) относятся активы:

- употребляемые при изготовлении продукции (выполнении работ, оказании услуг), predeterminedенной для продажи (сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты и др.);

- predeterminedенные для продажи (готовая продукция и товары);

- употребляемые для управленческих нужд организации (вспомогательные материалы, топливо, запасные части и др.) [8, с.345].

Н.А. Лытнева под материально - производственными запасами понимает активы организации, предназначенные для:

- употребления при изготовлении продукции, выполнении работ или оказании услуг, predeterminedенных для продажи. При этом запасы могут переносить обработку и переработку;

- продажи;

- употребления для управленческих нужд организации; - капитального строительства [5, с.656].

Ю.И. Сигидова, Е.А. Оксанич отмечают, что материальнопроизводственные запасы – это имущество, употребляемое в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг), а также активы, предопределенные для продажи и употребляемые для управленческих нужд организации. В их состав входят: производственные запасы, готовая продукция, товары [4, с.156].

По мнению В. П. Астахова материально - производственные запасы в широком понимании — это предметы труда, которые вещественно составляют основу изготавливаемого продукта и включаются в себестоимость продукции, работ и услуг полностью после предварительной обработки в одном производственном цикле [3, с.984].

Т.В. Хвостик считает, что материально - производственные запасы — это предметы труда, употребляемые в производственном цикле или для управленческих нужд, которые целиком употребляются в каждом производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт [10, с.168].

В словаре предпринимателя под редакцией профессора Н.Н. Пилипенко дается следующее пояснение материально - производственным запасам – «запасы различных материалов, незавершенной и готовой продукции, находящиеся в распоряжении фирмы, необходимые ей для обеспечения производства и его расширения в случае повышения спроса. В их состав входят: сырье, полуфабрикаты, незавершенная, а также готовая, но не реализованная продукция» [7, с.580].

Понятие «материаль», как считают Петров А.М., Басалаева Е.В., Мельникова Л.А. «является собирательным и обозначает разные элементы производства (как правило, материалы используются в качестве предметов труда). Главная задача контроля движения материалов состоит в поддержании их оптимального количественного уровня на производстве, так как излишние запасы ведут к иммобилизации средств, дополнительным затратам на хранение» [6, с.512].

С точки зрения экономической теории производство новой продукции можно представить себе как приложение труда к обработке предметов труда при помощи средств труда. Следовательно, можно сказать, что материально - производственные запасы представляют собой предметы труда. Наряду с материально - производственными запасами используются также и другие названия, которые мы рассматриваем как равнозначные: товарно - материальные запасы (ТМЗ) или товарно - материальные ценности (ТМЦ) [9, с.343].

Исследовав понятие материально - производственных запасов, можно сделать вывод, что с экономической точки зрения данное понятие является более шире, наряду с бухгалтерским понятием данного вида актива.

Исходя из проведенного исследования, нами предлагается следующее понятие материально - производственные запасы: материально - производственные запасы — это элементы производства, основное назначение которых создание материально - вещественной основы выпускаемой продукции в процессе производства, формирования основы изделий, при этом учитывается возможность пребывания в составе резервов в виде

производственных запасов на складе или готовых изделий (товаров), находящихся на складах.

### Список литературы:

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материальнопроизводственных запасов» ПБУ 5 / 01» : приказ Минфина РФ от 09.06.2001 N 44н (ред. от 25.10.2010) [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.). – Доступ из справ. - правовой системы «Консультант – Плюс». Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_32619/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/)
2. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский учет [ресурс]: учебник / Г. И. Алексеева, С. Р. Богомолец, И. В. Сафонова ; ред. С. Р. Богомолец. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М. : МФПУ "Синергия", 2013. - 344 с.
3. Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет [Текст]: учебник / В. П. Астахов. - 11 - е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2014. - 984 с.
4. Бухгалтерский учет и анализ. Практикум [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Под ред. Ю. И. Сигидова, Е. А. Оксанич. – М. : ИНФРА - М, 2014. – 156 с.
5. Бухгалтерский финансовый учет [Текст] : учеб. пособие / ред. Н. А. Лытнева. - М.: Форум - ИНФРА - М, 2015. – 656 с.
6. Петров, А. М., Басалаева, Е. В., Мельникова, Л. А. Учет и анализ [Электронный ресурс]: учебник. – КУРС; ИНФРА - М, 2013. – 512 с.
7. Словарь предпринимателя [Электронный ресурс]: под ред. проф. Н. Н. Пилипенко. – 5 - е изд., прераб. и доп. – М.: «Дашков и К», 2011. – 580 с.
8. Учет, анализ, аудит [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Под общ. ред. Т. Ю. Серебряковой. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 345 с. + Доп. Материалы
9. Финансовый учет для магистров [Электронный ресурс]: учебник / Под ред. д - ра экон. наук А. М. Петрова, - М. : Вузовский учебник: ИНФРА - М, 2015. – 343 с. + Доп. материалы
10. Хвостик, Т. В. Практикум по бухгалтерскому (финансовому) учету [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Т. В. Хвостик. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2013. – 168. с.

© Джаферова С.Э., Якубова Ф.Я., Гафарова Т.Л. 2019

УДК 330

**А.И. Евдокимов**, Студент 4 - го курса  
Кумертауского филиала Оренбургского государственного университета  
г. Кумертау, РФ, E - mail: [artevd7@mail.ru](mailto:artevd7@mail.ru)

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

### Аннотация

Актуальность темы научной статьи обусловлена необходимостью выявления лучших способов эффективного использования, обновления и восстановления материально - технической базы предприятия, связанной с их износом, как физическим, так и моральным.

### Ключевые слова:

Материально - техническая база, актуальность материально - технической базы, основные фонды, основные средства.

Материально - техническая база предприятия является основной частью экономического потенциала. Поскольку в настоящее время интерес к экономическому потенциалу не ослабевает, рассмотрение вопроса о материально - технической базе будет основано на исследованиях в этом направлении. Необходимо срочно оценить способность организации принимать управленческие решения.

Цель статьи – рассмотреть основные подходы к пониманию материально - технического снабжения организации, а также раскрыть его функциональное и процессное содержание.

В научных экономических источниках существует разнообразие применения следующих смежных по смыслу терминов, таких как «логистика», «закупка», «поставка», «снабжение», «обеспечение», которые часто используют как синонимы.

Материально - техническое снабжение – это процесс поставки на склады предприятия или сразу на рабочие места необходимых материально - технических ресурсов. От МТС зависят своевременность, ритмичность, качество и эффективность операционной деятельности. Основная задача МТС – своевременное, бесперебойное и комплексное обеспечение производства всеми необходимыми материальными ресурсами. Материально - техническое снабжение организации включает в себя:

- Планирование, которое подразумевает прогнозирование и определение потребности всех видов ресурсов; оптимизацию производственных запасов; планирование потребности материалов и установление их лимитов по подразделениям предприятия; оперативное планирование обеспечения материальными ресурсами;
- Организацию, включающую сбор информации о потребности в сырье; оценку потребностей в материальных ресурсах; заключение контрактов с поставщиками; организацию складского хозяйства; обеспечение подразделений организации, рабочих мест необходимыми ресурсами.
- Контроль – включает в себя мониторинг выполнения контрактов; контроль по затратам на материальные ресурсы; входной контроль за качеством; контроль за производственными запасами.

Таким образом, материально - техническое снабжение встроено в систему логистики наряду с производством и сбытом, выступает в форме управления закупками и запасами в организации. В свою очередь материально - техническое снабжение может выступать как самостоятельная система менеджмента материальных ресурсов, которое включает систему планирования, работу с поставщиками и заказами клиентов, учет складских запасов и другие процессы.

Рост и развитие материально - технической базы предприятия является важнейшим условием повышения качества и конкурентоспособности продукции, а также конкурентоспособности организации в целом.

Решение проблемы совершенствования использования основных производственных фондов будет означать увеличение объема производства и реализации продукции, увеличение отдачи от созданного производственного потенциала и наиболее полное удовлетворение потребностей и потребностей населения, Снижение себестоимости продукции, увеличение рентабельности производства и экономии денежных средств предприятия.

Улучшение использования основных средств также ускоряет их оборачиваемость, что может помочь уменьшить разницу в периодах морального и физического износа, а также ускорить темпы обновления средств.

В конечном счете, эффективность использования материально - технической базы тесно связана с главной задачей любой организации - повышением качества продукции, так как в условиях сильной рыночной конкуренции именно высококачественные товары пользуются повышенным спросом и реализуются быстрее.

Выявление факторов, влияющих на использование основных средств, позволяет своевременно принимать меры по повышению эффективности их использования.

Реализация мер по улучшению использования основных средств зависит от инвестиционных и инновационных факторов:

- оптимальность формирования и эффективность использования амортизационного фонда;
- изменения в структуре инвестиций в основной капитал;
- репродуктивное распределение чистой прибыли и амортизации;
- формирование интенсивного типа повышения эффективности использования основных средств;
- безопасность производственных процессов с помощью машин и оборудования;
- состояние и надежность техники, уровень механизации и автоматизации основных процессов;
- возможность увеличения мощности за счет дополнительных капитальных вложений.

Таким образом, улучшая структуру основных фондов, а именно увеличивая долю активной части основных средств, можно увеличить выпуск продукции. Увеличение основных фондов вспомогательного производства приведет к увеличению капиталоемкости производства, поскольку в этом случае прямого увеличения выпуска нет. Однако только пропорциональное развитие вспомогательного производства способствует полной отдаче основных цехов, а улучшение использования основных фондов может быть достигнуто только путем установления оптимальной производственной структуры.

Эффективности использования основных средств также способствует рост производительности труда за счет создания крупных производственных объединений, развития специализации производства и технического перевооружения предприятия, сокращения объемов непрофильной продукции, создание специализированных промышленных объектов в крупных промышленных центрах, где есть трудовые резервы.

Специализация предприятия упрощает его производственную структуру, освобождает рабочую силу от вспомогательного и сервисного отделов, тем самым увеличивая скорость смены, выполняя вторые смены основных цехов.

Совершенствование организации производства, механизации и автоматизации погрузочно - разгрузочных, погрузочно - разгрузочных и складских работ обеспечивает освобождение значительного количества вспомогательных рабочих, пополнение основных мастерских рабочей силой, увеличение коэффициента смены предприятий и расширение производство на действующих предприятиях без дополнительной рабочей силы.

Одним из важных условий улучшения использования основных производственных фондов и мощностей является творческий и добросовестный подход работников к работе.

Совершенствование системы морального и материального стимулирования работников оказывает существенное влияние на уровень использования средств труда.

Любой комплекс мер, разрабатываемых на всех уровнях организации с целью улучшения использования материально - технической базы и увеличения объемов производства, должен обеспечивать оптимальное и полное использование внутрихозяйственных резервов машин и оборудования, увеличение скорости смены, устранение простоев, сокращая время разработки, введенные в эксплуатацию мощности и дальнейшая интенсификация производственных процессов.

#### **Список использованных источников:**

1. Ахмедов А.Э., Шаталов М.А., Безяева О.И., Лободенко Ю.В. Совершенствование методики анализа эффективности использования основных фондов предприятия // Территория науки. 2014. Т. 2. № 2. С. 66 - 72.
2. Болаев К.К., Манджиева Д.В., Хулхачиева Г.Д. Анализ современного состояния инвестиционной деятельности региона. // Вестник НГИЭИ. 2016. № 9 (64). С. 73 - 84.
3. Дерунова Т.А., Терехов А.М. Инновационное оборудование в сфере общественного питания // NovalInfo.Ru. 2016. Т. 2. № 40. С. 34 - 37.

© А.И. Евдокимов, 2019

УДК - 34

**Ершова А.О.**

студент группы 2 - итф - 5

СамГТУ

г. Самара, Российская Федерация

E - mail: deninaan@mail.ru

## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Аннотация.

В данной статье рассматриваются вопросы использования информационных технологий

в управлении предприятием. В представленной работе автор показывает влияние информационных технологий на работу предприятия.

Ключевые слова: Информационные технологии, характеристика, управление предприятием информация, экономический эффект.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в настоящее время, во время перехода от традиционного общества к обществу информационному значительно возрастает роль информационных технологий в управлении предприятием. Современные технологии, позволяют решить множество проблем возникающих в процессе работы предприятия посредством внедрения автоматизированной техники на необходимую часть

производства. Уровень информатизации является сегодня одним из главных факторов успешного развития всякого предприятия.

Цель исследования - отразить возможности информационной деятельности в управлении предприятием.

Методы исследования: Материалом для теоретического исследования выступает научная литература по данной теме.

Результаты исследований.

Для успешного функционирования, любому предприятию необходимо применять информационные технологии. В современных условиях управления предприятием информационные технологии играют важную роль. В данной работе рассмотрены особенности информационных технологий в управлении предприятием.

Информационная технология - это совокупность методов, производственных процессов и программно - технических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, обработку, хранение, передачу и отображение информации.

В современных экономических условиях информационные технологии в организациях присутствуют как необходимый атрибут технологии управления процессом производства товаров и услуг, экономического анализа и принятия управленческих решений.

Информационные технологии и системы - прежде всего инструмент управления. С помощью данного инструмента можно решить важные производственные задачи посредством концентрации ресурсов в необходимом для этого месте и в необходимое время.

Цель информационной технологии – производство информации для ее анализа человеком и принятия на его основе решения по выполнению какого - либо действия. На предприятиях информационные технологии используются в следующих направлениях:

Автоматизация документооборота.

В последнее время большую популярность имеют электронные документы. Автоматическое ведение документов предоставляет следующие преимущества: минимальные расходы на канцелярские средства; уменьшение расходов на защиту документации; ускоряется процесс поиска нужной документации; возможность работы с одной и той же документацией нескольким лицам одновременно; отпадает необходимость.

Коммуникации.

Коммуникации играют очень важную роль в функционировании предприятия. Для обеспечения оперативного обмена информацией, электронными документами, была введена система электронной почты.

Преимуществами электронной почты по сравнению с другими способами передачи данных: высокая скорость передачи сообщений, отсутствие посредников, дешевизна.

Управление технологией производства.

На базе компьютеров и микропроцессоров в настоящее время созданы автоматические и полуавтоматические линии по производству продукции. Использование таких линий позволяет высвободить персонал для решения других задач, повысить объем и качество выпускаемой продукции

Автоматизация учета и планирования. Системы принятия решений.

Введение автоматизированных систем бухгалтерского учета имеет следующие преимущества: организация работы нескольких бухгалтеров; оперативное получение статистических данных; исключение ошибок вычислений; повышение качества труда работников.

Разработка систем принятия решений.

В настоящее время существуют системы, с помощью которых можно осуществлять банковские операции, не выходя из кабинета. Составление и проводка соответствующих документов выполняется с помощью компьютера.

Преимуществами «электронного банкинга» заключаются в следующем: оперативное осуществление банковских операций; исключается необходимость личного присутствия в банке при выполнении операций; возможность осуществления банковских операций с любого места, где есть средство связи с банком. Современные информационные технологии при их правильном использовании дают обширные возможности для эффективной управленческой деятельности.

В свою очередь эффективность является одной из возможных характеристик качества системы.

Вывод

Современное предприятие - это сложная экономическая система, для управления которой необходимы новые формы и методы управления. Таким образом, информационные технологии становятся одним из инструментов повышения качества системы управления предприятием. Но не всегда с легкостью, получается, использовать информационные технологии, ведь иногда их применение создаёт ряд новых, не существовавших до этого проблем. Для использования современных технологий в практике необходимо компетентное руководство.

Также отмечу, что эффективная реализация информационных технологий в управлении обеспечивается только при условии четкого понимания их возможностей и получения положительного экономического эффекта.

### **Список используемой литературы**

- 1) Гудгарц, Р.Д. Использование новых информационных технологий в управлении кадрами. Менеджмент в России и за рубежом. – № 1. – 2003.
- 2) Ивасенко, А.Г. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов, В.А. Павленко. - М.: КноРус, 2013. - 158 с.
- 3) Косолапов, А.Б. Информационные технологии в экономике и управлении / А.Б. Косолапов, Т.И. Елисеева. - М.: КноРус, 2013. - 160 с.
- 4) Кретова Н.Н. Использование информационных технологий при принятии управленческих решений: Учеб. - метод. пособие / Н.Н. Кретова, Т.О. Толстых. – Воронеж, 2006.
- 5) Панов, А.В. Разработка управленческих решений: информационные технологии: Учебное пособие / А.В. Панов. - М.: ГЛТ, 2012. - 151 с.

© Ершова А.О. 2019

**Д. И. Жаткин**

студент 5 курса ХГУ,

г. Абакан, РФ

**Научный руководитель: Т. Н. Дитц**

канд. экон. наук, доцент ХГУ

г. Абакан, РФ

## **МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

### **Аннотация**

Роль малого предпринимательства заключена в том, что его планомерное развитие помогает созданию новых рабочих мест, внедрению инновационных товаров и услуг, обеспечению населения необходимыми товарами, удовлетворению потребностей крупных бизнес-структур.

Малый бизнес способствует не только функционированию субъекта хозяйствования, но и способствует раскрытию потенциала личности, помогая снизить уровень безработицы и социальной напряженности в обществе.

Цель работы заключается в анализе значения проблем малого бизнеса в российской экономике и перспектив его развития.

Методы исследования: гипотетический, абстрагирование и общелогический. Результаты исследования позволяют определить основные проблемы малого бизнеса в российской экономике и определить перспективы его развития.

### **Ключевые слова:**

Государственная поддержка, малый бизнес, перспективы развития, проблемы развития, роль малого бизнеса.

На современном этапе малый бизнес составляет главную сердцевину современной российской экономики, без которого экономика теряет адаптивность, динамику развития, а также и его целевую ориентацию.

Сфера малого бизнеса заложена в колоссальном интеллектуальном и творческом потенциале, формирование и развитие которого имеет свои преимущества и проблемы. Несомненно, малый бизнес подвержен колоссальному риску. Одной из основных сложностей является создание малого предприятия в силу ограниченности ресурсов, где важным итоговым результатов формирования предприятия следует считать финансовые результаты его детальности: стоимость чистых активов, финансовая независимость собственников бизнеса и т.п. В этой связи важным считается ограниченность финансовых средств, которая сдерживает развитие малых предприятий, сказываясь на объемах производства, маркетинге, на инвестициях в развитие инноваций.

Многие предприятия малого бизнеса ограничены с материальной точки зрения. Владельцы нового бизнеса тщательно обдумывают свои решения. Не менее важно – инвестирование финансовых активов в то, что может действительно принести доходы. В

этой связи у субъекта экономики практически нет права на ошибку, поскольку следует мыслить более широко.

Другая проблема – угроза со стороны крупных компаний. Обратная сторона медали заключается в том, что в основном солидные клиенты предпочитают иметь дело с крупным поставщиком товаров или услуг. Поэтому малому бизнесу сложнее конкурировать с большими компаниями ввиду ограниченности финансовых ресурсов.

Не так просто малому бизнесу получить от государственных учреждений лицензии, патенты и разрешения на определенные виды деятельности. Все это сопряжено с трудностями в оформлении бумаг, и часто большинство отказов в выдаче лицензий связано с неграмотно составленным планом, либо ошибками в оформленных документах.

Следующей проблемой являются операционные издержки предприятия малого бизнеса. Так, если малый бизнес производит продукцию, то его операционные издержки гораздо выше операционных издержек крупных предприятий, которые используют эффект масштаба производства. Операционные расходы несут в себе затраты, которые направлены на уплату банковских комиссий и процентов, создание денежных резервов, продажу продукции и основных активов.

Помимо этого, малому бизнесу гораздо сложнее получить кредитные ресурсы, чем предприятиям крупного бизнеса, поскольку создаваемое предприятие может вызывать сомнение финансово-кредитных учреждений в вопросе платежеспособности, что часто идет в параллели с отсутствием залоговой части и документальным обоснованием при формировании кредитного решения.

Не менее важной является и угроза поглощения. Сегодня предприятия малого бизнеса могут стать жертвами поглощения крупных структур, которые таким образом пытаются избавиться от конкурента на рыночной нише.

Сегодня малый бизнес имеет поддержку в основном от государственной власти, а менее – от местных ветвей власти, что является проблемой для российского государства. Тем не менее, существуют и перспективы развития малого бизнеса. Несмотря на указанные проблемы, в структуре экономических показателей Российской Федерации малый бизнес занимает не последнюю позицию по объему занятых граждан и формированию капитала. В этой связи ведение предпринимательской деятельности предприятиями малого бизнеса находится под защитой законодательных актов Российской Федерации.

Так, в рамках закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209–ФЗ [1], в настоящее время принимаются и реализуются практические и теоретические мероприятия в целях поддержки малого бизнеса.

К таким мероприятиям можно отнести создание нормативно-законодательной основы, внедрение мероприятий по упрощению учета и налогообложения на российских малых предприятиях.

Несомненно, малый бизнес формируется в России достаточно тяжело. Конечно, Правительство России и органы местной власти поддерживают субъекты малого бизнеса, предлагая им программы развития. На современном этапе действуют инициативы Правительства и Президента России. Так, в ходе своего выступления на Петербургском экономическом форуме Владимир Путин рассказал, что поддержку среднего и малого бизнеса будут наращивать, несмотря на сложности, а также пообещал повысить эффективность регионального управления. Президент считает, что «поддержка бизнеса

наращивать будет очень сложно, но ещё больше сил уйдёт на последовательное формирование ниш для его деятельности» [2].

В программе «Основные направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на 2013–2030 гг. определено: «малое предпринимательство имеет ярко выраженный региональный аспект, являясь стратегическим ресурсом развития территории, реализация региональных (муниципальных) программ при финансовой поддержке федерального центра будет в первую очередь способствовать достижению поставленных целей. В долгосрочной перспективе будет продолжена финансовая поддержка малых инновационных компаний, осуществляющих разработку и внедрение инновационной продукции (инновационные гранты, субсидии действующим инновационным компаниям, поддержка компаний, выходящим на биржу, программы обучения), а также финансовая поддержка средних компаний (субсидирование процентной ставки по кредитам; компенсация расходов на приобретение оборудования) [3].

Сегодня развитие малого предпринимательства Российской Федерации подкреплено поддержкой государства. К такой поддержке следует отнести различные направления правового, экономического и политического характера, которые призваны способствовать развитию малого бизнеса, и учитывают, как растущие интересы как субъектов экономики, так и других структур государства.

На современном этапе сформированы причины, по которым государство помогает предприятиям малого бизнеса.

К ним относятся следующие: развитие отечественного производственного рынка, что является актуальным для развития программ импортозамещения; усиление конкуренции на рынке, что стимулирует повышение качества производимой продукции и снижение ценовых параметров; возможность создания новых рабочих мест; влияние объемов производства на рост ВВП страны; наличие широкой возможности расширения бизнеса до среднего и крупного, поскольку зачастую бизнес-идеи изначально реализуется в рамках малого предприятия, а уже после – по мере роста оборотов предприятия развиваются.

Так, в Паспорте стратегического развития Российской Федерации «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» от 05.12.2016 г. указано, что: «в результате реализации проекта субъекты индивидуального и малого предпринимательства, претендующие на получение гарантийной поддержки в рамках национальной гарантийной системы, получают доступ к такой поддержке во всех субъектах Российской Федерации на единых условиях и с применением единых подходов к оценке деятельности» [4].

Также предусмотрено расширение сервисов и территории охвата «Бизнес-навигатора МСП» для оказания информационно-маркетинговой поддержки индивидуальным и малым предприятиям: «в результате информационно-аналитическая система будет предоставлять информацию о возможностях открытия и развития бизнеса на территории 171 города во всех субъектах Российской Федерации. Не менее чем в 80 субъектах Российской Федерации на базе банков с государственным участием будут созданы центры оказания государственных и муниципальных услуг малому предпринимательству, действующие по принципу одного окна» [4].

Дополнительно к данному направлению следует отметить совершенствование процедуры взаимодействия с субъектами малого бизнеса по вопросам эффективности использования ресурсов и разработки инновационных направлений.

Таким образом, на современном этапе, малый бизнес в силу своей массовости определяет уровень социально-экономического развития страны. Сектор малого предпринимательства представляет собой самую разветвленную сеть предприятий, действующих, в основном, на местном рынке и, непосредственно связанных с массовым потреблением товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами предприятий, их гибкостью это позволяет быстро и точно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка [5, с. 293].

Следует резюмировать, что социально-экономическое значение малых предприятий для регионов и государства, в частности, имеет большое значение, поскольку субъекты малого бизнеса занимают особое место в экономике государства. Малое предпринимательство – неотъемлемая часть любой развитой хозяйственной системы, без которой ее развитие не может существовать.

#### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)

2. Информационное агентство «Интерфакс» [Электронный ресурс] URL: <https://m.interfax.ru/514018>

3. Государственная программа «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW)

4. Паспорт приоритетного проекта по основному направлению стратегического развития Российской Федерации «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» от 05.12.2016 г. [Электронный ресурс] URL: <http://government.ru/news/25520/>

5. Бабич Е. В. Малый бизнес в России. Пути развития // Молодой ученый. 2018. № 18. С. 293.

© Д. И. Жаткин, 2019

**УДК 338.28**

**Н.Н. Жинжиков**

Студент ОГУ им.Тургенева, г. Орел, РФ

E - mail: [zhinzhikov.2000@mail.ru](mailto:zhinzhikov.2000@mail.ru)

## **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрены перспективные вопросы современной цифровой экономики России. Проанализированы способы решения данных вопросов. На основе

проведенного исследования можно сказать что у России есть все возможные предпосылки для повышения цифровой экономики.

**Ключевые слова:**

Цифровая экономика, ВВП России, Нормативное регулирование, Формирование исследовательских компетенций и технологических заделов, Информационная инфраструктура и Информационная безопасность.

Благодаря развитию и внедрение информационных технологий в нашу жизнь сегодня во многих случаях мы можем обходиться без посредника. Например, если мы хотим есть, но не желаем готовить, мы можем оформить в интернете доставку еды на дом, если нам нужно перевести другу деньги, нам незачем идти в отделение кредитной организации – мы можем сделать перевод через мобильный банк, если нам нужно зарегистрировать транспортное средство, мы тоже можем сделать это онлайн – через портал Гос. услуг. Это и многое другое мы можем делать только благодаря тому, что у нас есть компьютер и выход в интернет [1].

В соответствии с прогнозами *The Boston Consulting Group* объем цифровой экономики в России к 2035 г. может достичь 840 трлн руб. [2].

По уровню развития цифровой экономики, определяемого на основе международного индекса *I - DESI*, опубликованного Европейской комиссией в 2016 г., Россия отстает в развитии от стран ЕС и США.

Основными причинами отставания России от мировых лидеров в развитии цифровой экономики являются не совсем благоприятная среда для ведения бизнеса, передачи инноваций в производство, не соответствующая современным требованиям нормативная база, низкий уровень применения цифровых технологий в бизнесе.

Если Россия увеличит объемы инвестиций в информационно - коммуникационные технологии, включая расходы домохозяйств и инвестиции компаний и государства, до среднего уровня рассматриваемых стран, доля цифровой экономики в России возрастет до 5,9 % ВВП.

В России к 2025 г. цифровая экономика может достичь 8–10 % ВВП страны. Так, ВВП России в период 2011–2015 гг. вырос на 7 % , а объем цифровой экономики за тот же период — на 59 % , или на 1,2 трлн руб. в ценах 2015 год. Таким образом, за пять лет на цифровую экономику пришлось 24 % общего прироста ВВП России. По прогнозам аналитиков, потенциальный экономический эффект от цифровизации экономики России увеличит ВВП страны к 2025 г. на 4,1–8,9 трлн руб. (в ценах 2015 г.), что составит от 19 до 34 % общего ожидаемого роста ВВП.

Цифровая экономика России получила импульс развития в последние годы. Несмотря на предпринимаемые усилия, Россия пока отстает от стран — цифровых лидеров по ключевым показателям развития цифровой экономики, в частности от стран Европейского союза [3]. Так, в России почти в два раза ниже доля организаций, имеющих интернет - сайты, наблюдается низкая активность граждан, получающих гос. услуги через Интернет и совершающих покупки онлайн, а также имеется меньшее число организаций, имеющих CRM системы.

Для цифровой экономики России характерны диспропорции в развитии ИТ - технологий между регионами. На Москву приходится 40 % , а на десять из 86 регионов — 80 %

совокупных государственных расходов на информационные технологии. По уровню цифровизации Москву и Санкт - Петербург можно сравнить с мировыми лидерами [4].

Правительством была разработана и утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации на 2017 - 2030 годы» распоряжением от 28.07.2017 № 1632 - р, которая должна стать основой для развития системы государственного управления, экономики, бизнеса, социальной сферы, всего общества [6].

Составлен планы мероприятий (дорожные карты) по четырем направлениям программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: «Нормативное регулирование», «Формирование исследовательских компетенций и технологических заделов», «Информационная инфраструктура» и «Информационная безопасность», основное содержание которой отражено в таблице 1.

Таблица 1 – Краткая содержательная характеристика программы «Цифровая экономика Российской Федерации на 2017 - 2030 годы»

Направление	План расходов	Ожидаемые результаты
Информационная инфраструктура	Всего: 436 млрд руб. Бюджет: 100 млрд руб. Внебюджетные: 336 млрд руб.	Разработка в Российской Федерации до 2024 г. генеральной схемы развития сетей связи и инфраструктуры хранения и обработки данных, а также концепции создания и развития сетей 5G / IMT - 2020. Будет создана глобальная многофункциональная спутниковая система для покрытия территории России и всего мира. В дорожной карте содержится план мероприятий по развитию информационных систем государственной цифровой платформы предоставления гражданам государственных и муниципальных услуг в электронном виде. К 2024 г. все данные планируется сделать доступными для использования на цифровых платформах [5].
Информационная безопасность	Всего: > 34 млрд руб. Бюджет: > 22,3 млрд руб. Внебюджетные: 11,7 млрд руб.	Архитектура и прототип специализированного ресурса, предназначенного для взаимодействия граждан с уполномоченными органами по оперативной передаче данных о противоправных действиях в области информационных технологий. Предусматриваются создание системы стимулов для приобретения и использования компьютерного, серверного и телекоммуникационного оборудования российского производства, стимулирование импорт замещения и обеспечения контроля обработки и доступа к персональным данным, в том числе в средствах социальной

		коммуникации. В первый год планируются проведение анализа рисков и угроз системы связи в России и инфраструктуры Рунета, а также совершенствование стандартов безопасности [5].
Формирование исследовательских компетенций и технологических заделов	Всего: > 1 млрд руб. Бюджет: 731,5 млн руб. Внебюджетные: 359 млн руб.	В процессе реализации этого направления должна произойти цифровая трансформация секторов российской экономики и отдельных ее субъектов, а также будет формироваться спрос со стороны субъектов экономики на продукцию российского происхождения в области «сквозных» технологий (в частности, анализ больших данных, блокчейн, квантовое вычисление, искусственный интеллект) [5].
Нормативное регулирование	Всего: 284млн руб. Бюджет: 269 млн руб. Внебюджетные: 15 млн руб.	Кроме того, предполагается стимулировать развитие цифровой экономики, совершенствовать стандарты и цифровизировать такие сферы, как судопроизводство, нотариат и сбор отчетности. Основными результатами деятельности по этому направлению должно стать обеспечение благоприятных правовых условий для сбора, хранения и обработки данных. Предполагается установить базовые понятия и институты для формирования законодательства в сфере киберфизических систем и искусственного интеллекта, робототехники, а также определить позицию России по вопросам развития цифровой экономики на пространстве ЕАЭС [5].

Анализируя всё вышесказанное следует отметить что, у России есть все необходимые предпосылки для дальнейшей реализации цифрового потенциала и ускорения темпов цифровизации. Также для развития цифровой индустрии необходима развитая отечественная ИТ - отрасль. Для развития которой государство предоставило льготы, преференции при государственных закупках, инициировало программы импорт замещения. Также необходимо увеличивать объемы финансирования научно - исследовательских разработок, подготовки кадров и образования в сфере высоких технологий, особенно на начальном этапе. По мере цифровизации экономики могут возникать проблемы в области защиты интеллектуальных прав, а также персональной информации. Также необходимо развивать технологии, которые могут оказать наибольшее воздействие на экономику, технологии искусственного интеллекта, аналитика «больших данных», облачные вычисления, робототехника и другие.

### Список литературы:

1. Forecasting the world in 2018 DECEMBER 29, 2017 The Financial Times URL: <https://www.ft.com/content/d18f4518-eca7-11e7-bd17-521324c81e23> (accessed 08.01.2018).
2. Доклад «Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса».
3. Report “Digital Economy: Global Trends and Practice of Russian Business” [Doklad «Cifrovaja jekonomika: global’nye trendy i praktika rossijskogo biznesa»]. URL: <https://imi.hsi.ru/pr2017> (accessed 08.01.2018).
4. Гиглавый А. В., Соколов А. В., Абдрахманова Г. И., Чулок А. А., Буров В. В. Долгосрочные тренды развития сектора информационно - коммуникационных технологий.
5. Giglavij A. V., Sokolov A. V., Abdrahmanova G. I., Chulok A. A., Burov V. V. Dolgosrochnye Long - term trends in the development of the information and communication technology sector [Dolgosrochnnyye trendy razvitiya sektora informatsionno - kommunikatsionnykh tekhnologiy]. Forsajt — F orsyte, vol. 7, No. 3, pp. 6–22. URL: <https://foresight-journal.hse.ru/2013-7-3/95089549.html> (accessed 08.01.2018).
6. Цифровая Россия: новая реальность. Июль 2018 г.
7. Digital Russia: a new reality. July 2018 [Cifrovaja Rossija: novaja real’nost’. Ijul’ 2018 g.]. URL: <https://www.mckinsey.com/~ / media / McKinsey / Locations / E.> (accessed 08.01.2018).
8. Yu - HuiWangaChia - ChingHsiehb. Explore technology innovation and intelligence for IoT (Internet of Things) based eyewear technology, pp. 281–290. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article> (accessed 08.01.2018).

© Н.Н. Жинжиков 2019

УДК 336.1

**Е. П. Журавлева**

доцент

ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский Федеральный университет

**Яцкина Д. Н.**

студент 3 курс

E - mail: dariya \_ yatskina@mail.ru

### ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ В РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

#### Аннотация

В данной статье была рассмотрена история формирования внебюджетных фондов, определены состав, цели создания, основные функции фондов. Проанализированы показатели доходов и расходов внебюджетных фондов на примере Пенсионного Фонда Российской Федерации за 2017 год.

В конце автором были предложены пути совершенствования и оптимизации источников формирования внебюджетных фондов РФ.

## **Ключевые слова**

Внебюджетный фонд, «социальный» бюджет, законодательные изменения, Пенсионный фонд РФ.

В начале 1990 - х годов, в связи с экономическим кризисом на территории нашей страны начали появляться фонды бюджетного типа. Упадок производства привёл к сокращению поступлений в государственный бюджет и снижению социальных затрат.

Одним из основных минусов бюджетного финансирования, по мнению ряда учёных, является возможность обезличивания денег, что приводит к дефициту денежных средств на проведение экономических и социальных программ. Это повлекло за собой необходимость в целевых финансовых фондах, которые были бы отделены от государственного бюджета и имели собственные источники прибыли. После их создания появилась возможность более эффективного аккумулирования ресурсов, необходимых для удовлетворения нужд фонда [3, С. 14].

На сегодняшний день, внебюджетные фонды распространены повсеместно. Определённая общность факторов данных фондов явилась своеобразным катализатором для их основания в государствах по всему миру: в России, странах СНГ, Японии, Восточной Европе, Франции, Германии, США.

Обращаясь к истории, необходимо отметить, что первый внебюджетный фонд - пенсионный фонд марсельских моряков - появился в 1792 году во Франции. В 1920 - 1930 годах в США внебюджетные фонды функционировали как специальные независимые образования для преодоления последствий великой депрессии. В этот временной период создается фонд пенсионного обеспечения, фонд поддержки малого бизнеса и прочие. В период после Второй мировой войны (конец 1940 - х - начало 1960 - х годов) в Соединенных Штатах, а также в Европе и Скандинавских странах активно создают фонды узкоспециализированного характера.

Однако в России целевые государственные финансовые фонды появились задолго до системного кризиса 1990 - х годов. До 1938 года был создан бюджет соцстрахования, который изначально утверждали отдельно от госбюджета [4, С. 17], а начиная с 1938 года, данный бюджет влился в госбюджет СССР, источником его прибыли были страховые взносы предприятий и организаций.

Что касается современной обстановки в нашей стране, то уже к 2016 году доходы 3 - х внебюджетных фондов равнялись 1 / 4 доходов федерального бюджета. В начале 2017 года было отмечено снижение бюджетов внебюджетных фондов.

Так, внебюджетные фонды, которые существуют в Российской Федерации сегодня, выступают вторым, «социальным» бюджетом страны.

Так что же такое внебюджетные фонды? Как отмечает Голубева А.В., «внебюджетные фонды представляют собой особенную форму использования и перераспределения финансовых ресурсов государства для оплаты определенных экономических и социальных нужд региональной или государственной важности» [1, С. 37].

Итак, внебюджетные фонды являются одной из частей общегосударственной финансовой системы. Особенно сильно они развиты за границей. Источниками образования таких фондов - специальные сборы и налоги, специальные займы, ассигнования из

бюджетов, взносы на добровольной основе, а также прибыль от работы самого фонда [4, С. 14].

Чаще всего фонды внебюджетного типа разделяются по следующим отличительным признакам:

1. Принадлежность: межгосударственные, государственные, локальные.
2. Направления применения: экономические, кредитные, инвестиционные, научные, социальные и другие.
3. Сроки действия: постоянные, временные.

Стоит отметить, что наиболее развитыми являются внебюджетные фонды социальной направленности. В России получаемый объем прибыли таких фондов составляет более 50 % прибыли государственного бюджета. На данный момент функционирует три федеральных социальных внебюджетных фондов: ПФР (Пенсионный фонд РФ), ФСС (Фонд социального страхования), ФОМС (Федеральный и территориальные фонды обязательного медстрахования РФ).

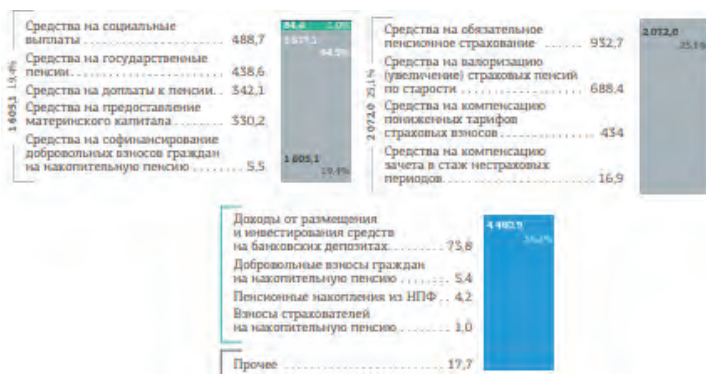
Принято выделять два метода образования внебюджетных фондов:

- 1) выделение из государственного бюджета фиксированного количества расходов, которые являются очень важными;
- 2) второй - формирование внебюджетного фонда со своими источниками прибыли для определенных целей.

В свою очередь, источниками образования прибыли в бюджеты внебюджетных фондов являются:

- отчисления физических и юридических лиц, как правило, на добровольной основе;
- обязательные выплаты (указываются в соответствующих законодательных актах);
- прочие доходы.

Проанализируем доходы и расходы на примере Пенсионного Фонда РФ. Доходы данного фонда в 2017 году составили 8260 млрд рублей, что на 634,8 млрд рублей, или на 8,3 % больше, чем в 2016 году. На рисунке 1 подробно расписана доходная часть фонда.



Источник: Пенсионный фонд Российской Федерации

Рис. 1. Структура доходов Пенсионного Фонда Российской Федерации в 2017 году, млрд руб.

Итак, в структуре доходов Пенсионного Фонда РФ в 2017 году преобладали взносы на обязательное пенсионное страхование, увеличившиеся по итогам года до 4480,9 млрд рублей, что составляет 54,2 % от всех доходов бюджета фонда.

Страховые пенсии с учетом всех поступлений в бюджет фонда, в 2017 году более чем на 70 % были обеспечены собранными страховыми взносами, прочие обязательства по страховым пенсиям - средствами федерального бюджета.

Что касается расходов Пенсионного фонда, то они увеличились в 2017 году на 489,8 млрд рублей (6,3 %) и составили 8,32 трлн рублей. Отмечается рост выплат пенсий и доплат к пенсиям на 563,3 млрд рублей (8,5 %), что составило 7167 млрд рублей за год, или 86,2 % всех расходов бюджета. Основной же рост пенсионных выплат наблюдается за счет таких факторов, как индексация пенсий, рост численности пенсионеров – выплаты за счет этого увеличились примерно на 345,8 млрд рублей – а также единовременная выплата 5 тыс. рублей, увеличившая расходы Фонда на 219,7 млрд рублей. Всего же на выплату страховых пенсий было направлено 6378 млрд рублей, а вот на выплату пенсий по государственному обеспечению – 432,6 млрд рублей.

Наибольший рост расходов по сравнению с 2016 годом был отмечен по таким статьям бюджета, как пенсии по государственному обеспечению (рост на 17,75 млрд рублей), страховые пенсии (рост на 327,8 млрд рублей) и ежемесячная денежная выплата (рост на 12,65 млрд рублей).

Итак, по итогам 2017 года в бюджете Пенсионного фонда наблюдается дефицит в размере 59,4 млрд рублей (в 2016 году – 204,4 млрд рублей), что связано с формированием пенсионных накоплений и объясняется переводом гражданами своих средств в размере 240,5 млрд рублей из Пенсионного фонда России в негосударственные пенсионные фонды. Передача пенсионных накоплений в НПФ происходит за счет средств, отзываемых ПФР из управляющих компаний.

Современные государственные внебюджетные фонды играют значительную роль в жизни общества. Однако даже сейчас, в 2019 году еще многие конституционные права граждан не реализованы на должном уровне. Это связано со сложностью взаимоотношений организаций с внебюджетными фондами.

Также в настоящее время государственные внебюджетные фонды имеют многочисленные недостатки, которые необходимо модернизировать.

Для России основным ориентиром в рамках деятельности государственных внебюджетных фондов остается выявление новых направлений и перспектив развития.

Принципиально важная задача стоит в осуществлении обеспечения принципа гласности. Данный принцип предполагает опубликование в открытой печати всех новшеств, имеющих непосредственное отношение к государственным внебюджетным фондам.

На наш взгляд, одним из недостатков в работе Пенсионного фонда Российской Федерации является проблема инвестирования пенсионных финансов. Вопросы о профессиональных пенсиях и о вкладе денег для накопительных пенсий так и не были решены. А одной из самых больших проблем в работе ФОМС РФ - инвестирование пенсионных финансов.

Исходя из представленных данных, мы предлагаем следующие пути совершенствования и оптимизации источников формирования внебюджетных фондов РФ:

1. Увеличение ассигнований из федерального бюджета. В целях повышения эффективности управления средствами внебюджетных фондов, и усиления контроля над их использованием необходимо создать наблюдательный совет, в который будет входить

министры социальной защиты населения труда. Такой шаг поможет постоянно отслеживать состояние средств внебюджетных фондов, посредством ежегодного утверждения Государственной Думой Федерального Собрания бюджета пенсионного фонда и отчета об его исполнении.

2. Снижение ставок отчислений во внебюджетные фонды. Неуплата или неполная уплата взносов в фонды – одно из самых распространенных нарушений, допускаемые руководителями организаций. Данная проблема создается из - за высоких ставок отчислений в фонды. Такой метод способствует увеличению количества рабочих мест или повышению заработной платы и, как следствие, увеличению фонда заработной платы, с которого производятся эти отчисления.

3. Обеспечение качественного оказания медицинских услуг на всей территории страны.

Вышеперечисленные мероприятия помогут оптимизировать деятельность государственных внебюджетных фондов Российской Федерации в среднесрочной перспективе.

### **Список использованной литературы:**

1. Голубева А.В. Пути совершенствования и оптимизации внебюджетных фондов в РФ // Роль инноваций в трансформации современной науки, 2016.

2. Годовой отчет Пенсионного фонда Российской Федерации (электронный ресурс: [http://www.pfrf.ru/files/id/press\\_center/godovoi\\_otchet/annual\\_report\\_2017\\_1.pdf](http://www.pfrf.ru/files/id/press_center/godovoi_otchet/annual_report_2017_1.pdf))

3. Кривошеева В.А. Проблемы функционирования внебюджетных государственных фондов России на современном этапе // Молодой ученый, 2016. №9.

4. Носов И.Р. Развитие системы государственных внебюджетных фондов в России. М., 2017.

© Е.П. Журавлева, Д.Н. Яцкина, 2019

**УДК 657.1**

**С.Н. Землякова**

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО Донской ГАУ

РФ, Ростовская обл., пос. Персиановский, E - mail: [Zemlyakovasn@rambler.ru](mailto:Zemlyakovasn@rambler.ru)

**S. N. Zemlyakova**

kand. Econ. Sciences, docent FG BOU VO the Don GAU

Russia, Rostovskaya obl., POS. DPT, E - mail: [Zemlyakovasn@rambler.ru](mailto:Zemlyakovasn@rambler.ru)

## **АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

### **AUTOMATED MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE**

#### **Аннотация**

В современном экономическом мире активно внедряются цифровые технологии и проводится автоматизация учета финансово - хозяйственной жизни предприятия.

Внедрение программы «1С», позволит полностью автоматизировать деятельность предприятия и охватить крупномасштабные производственные процессы и вести их учет.

**Ключевые слова:**

Программа 1 «С», автоматизированный учет, система управления базами данных, «1С: Бухгалтерия», «1С: Торговля и Склад», «1С: Зарплата и Кадры».

**Annotation**

In the modern economic world digital technologies are actively introduced and automation of accounting of financial and economic life of the enterprise is carried out. The implementation of the program "1С" will fully automate the activities of the enterprise and cover large - scale production processes and keep their records.

**Keywords:**

Program 1 "С", automated accounting, database management system, "1С: Accounting", "1С: Trade and Warehouse", "1С: Salary and Personnel".

Бухгалтерский учет является неотъемлемой частью любой организации или предприятия, где производятся расчеты показателей деятельности и выведение результатов в числовом выражении. При этом учет необходим для каждого подразделения предприятия, имеющего отношение к общему производству. Таким образом, необходимым является создание собственных программных обеспечений, фиксирующих деятельность и подводящие ее результаты за короткий промежуток времени. Затем эти данные объединяются и анализируются группой специалистов. В настоящее время процессы учета и отчетности в условиях крупных организаций и на производствах отличаются огромными объемами, которые выполнить не под силу в короткие сроки даже самым опытным специалистам. [5] Для решения этой проблемы необходимо было бы выделить целый штат сотрудников, однако решением является программа «1С», позволяющая охватывать крупномасштабные производственные процессы и вести их учет. [6]

Однако, следует помнить, что данная программа является лишь структурной оболочкой в программном варианте, и заполнить ее должен специалист организации, компетентный в работе с этой программой. Заполнение подразумевается базами данных организации, а также расчетными элементами, позволяющими производить нужные организации расчеты для получения итоговых результатов за какой - либо период.

1С: предприятие» - это специализированная система управления базами данных (СУБД) с элементами объектного – ориентированного подхода, предназначенная для автоматизации деятельности предприятия.

«1С: предприятие» - это система программ, включающих в себя технологическую платформу и прикладные решения (конфигурацию), созданные с ее помощью и функционирующие только при наличии платформы.

Конечный пользователь всегда работает с одними или некоторыми из тысяч прикладных решений на платформе «1С: Предприятие 8». [1]

Самыми известными из них являются конфигурации от фирмы «1С». Такие, как «1С: Бухгалтерия», «1С: Торговля и Склад», «1С: Зарплата и Кадры». Эти прикладные решения (конфигурации) создаются самой фирмой «1С», многочисленными фирмами - франчайзи, а также силами самих предприятий. В связи с тем, что средство разработки «Конфигуратор»

поставляется вместе с «1С; Предприятие 8», то любой человек или фирма может создать собственную конфигурацию (прикладное решение) для удовлетворены индивидуальных потребностей или для продажи.

Система программ «1С: Предприятие» предназначена для решения широкого спектра задач автоматизации учета и управления, стоящих перед динамично развивающимися современными предприятиями. [3]

«1С: Предприятие» является программой, включающей множество функций и вариаций, которые может выбрать руководитель организации для решения производственных задач.

Существуют и недостатки данной программы. Например, один из них в том, что программа не предусматривает обработки графической информации, обрабатывая только текстовые и числовые параметры того или иного процесса.

Огромным плюсом программы выступает гибкость платформы. То есть программа позволяет не только вести отчетные процессы предприятия, но и предоставляет возможность прогнозирования процессов, исходя из текущего их состояния. Это упрощает работу аналитикам – точные расчеты программы могут стать вспомогательным элементом при проведении бизнес - планирования какой - либо деятельности.

Раньше на производствах использовали более упрощенные базы данных, относящиеся к какому - либо отделу производства – бухгалтерия, склад, отдел продаж и т.д. Теперь эти все функции объединяет «1С», при этом в программе допустимо ведение не только внутренних процессов, но и локальных. [2]

В программе «1С» допустимо многоуровневое использование ресурсов – доступ может быть как от профиля кладовщика, так и директора предприятия. Такая форма доступа упрощает систему отслеживания производственных процессов на предприятии, позволяя подразделениям и отделам за секунды обмениваться необходимой информацией. При этом руководитель, открывший программу, сможет отследить уровень работы производства и функционирования. [4]

Программа содержит прикладные ресурсы, позволяющие взаимодействие с интернет - ресурсами сторонних поставщиков, тем самым решая проблему с выбором поставок необходимого материала. Программа предусматривает работу с символами различных языков, что подразумевает интернализацию программы.

Тем самым, программа объединяет в одну несколько программ, позволяющих ведение учета производства. В данной программе производится обработка данных широкого спектра форматов, что делает ее универсальной. В программе обрабатываются табличные и текстовые данные различных программ современного программного обеспечения.

В единой информационной базе «1С: Комплексная автоматизация 8» можно вести управленческий и регламентированный (бухгалтерский и налоговый) учет как одной, так и нескольких организаций, например, входящих в холдинг. Это значительно снижает интенсивность использования трудовых ресурсов и, соответственно сохраняет бюджет организации, так как для ведения производственных процессов необходим отдельно обученный штат сотрудников.

Следует отметить, что доступ в программе дифференцирован на классы пользователей, что обеспечивает многоступенчатость пользования программой, то есть доступы предоставляются различным классам сотрудников, как из аппарата управления, так и более нижестоящих. Такая система доступа не только экономит ресурсы программного

обеспечения, но и, таким образом, создает определенную базу данных, объединяющую совершенно все текущие процессы в условиях производства.

#### **Список использованной литературы:**

1. Рязанцева Н.А., Рязанцев Д.Н. 1С:Предприятие. Комплексная конфигурация. Секреты работы. – СПб.: БХВ - Питербург, 2004. – 624с.:ил.
2. Музей и новые информационные технологии // На пути к музею XXI века. Сост. и науч. ред. Н.А. Никишин. М.: Прогресс - Традиция, 2009. - 216 с.
3. 1С:Предприятие 8.1. Конфигурирование и администрирование. М: Фирма «1С», 2007.
4. 1С:Предприятие 8.1. Руководство по установке и запуску. М.: Фирма «1С», 2007. - 96 с.
5. Глушков В. М. Человек и вычислительная техника. - М.: Наука, 2000 - 269 с.;
6. Гайдамакин Н.А. Автоматизированные информационные системы, базы и банки данных. - М.: Наука, 2002 - 394 с.

© Землякова С.Н., 2019

**УДК 334.012.42**

**В.Ю.Зотов**

ООО «Марс» / ГСГУ г. Коломна  
vladislav\_zotov\_2019@mail.ru

### **ОПТИМИЗАЦИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ**

*Аннотация: Сбыт является важным и заключительным звеном производственного процесса, без него невозможно реализовать товар. Поэтому каждое предприятие стремится к совершенствованию системы сбыта, и для каждой отрасли она будет своя, а для разработки оптимальной системы сбыта используют две взаимосвязанных концепции маркетинга и логистики.*

*Ключевые слова: маркетинг, логистика, сбыт, цепочка сбыта, каналы сбыта, спрос.*

В настоящее время происходит постепенное перенасыщение рынка различными товарами, поэтому многие производители постоянно совершенствуют свои производственные процессы или меняют технологии производства, чтобы только удовлетворить конечного потребителя. Но кроме создания уникальных товаров, необходимо помнить, что если товар не окажется на полках в магазинах как можно раньше, то их место может занять фирма конкурент, тем самым потребуете искать новые каналы сбыта, что займёт еще какое - то время, и товар может стать невостребованным, особенно если это ёлочные игрушки, которые нужны только на новый год, их относят к сезонным товарам. Также это может произойти и с одеждой, так как мода постоянно меняется, а если говорить о продуктах питания (молочная продукция, мясо, фрукты, овощи и т.д.), то обеспечение быстрой доставки в магазины в данном случае должно быть немедленным, иначе вся продукция испортится. Поэтому для того, чтобы перечисленные выше ситуации

не происходили, каждый производитель должен организовать эффективную систему сбыта. Чаще всего организацией данного процесса занимается специальный отдел, который существует почти на всех крупных предприятиях - отдел сбыта товаров, а для того чтобы он эффективно функционировал, необходимо взаимодействие концепций маркетинга и логистики. На основе их интеграции совершенствуются и разрабатываются новые методы стимулирования сбыта готовой продукции.

Рассмотрим данное взаимодействие двух данных концепций на примере предприятия ООО «МАРС», которое занимается производством и реализацией томатных и овощных соусов в ассортименте под торговой маркой DOLMIO. На сегодняшний день данные соусы находятся на полках почти в каждом супермаркете, они изготавливаются в основном на качественном сырье, то есть помидорах, грибах, специях, травах, его цена для данного сегмента рынка в среднем составляет 120 рублей. Основным потребителем данных соусов является молодёжь. На данном предприятии цепочка сбыта выглядит следующим образом: производитель - крупный оптовик - розничный продавец - конечный покупатель. Чаще всего продукция закупается крупными логистическими центрами. На полках товар стоит вместе с томатными пастами, однако его оригинальная упаковка отличается от продукции его конкурентов, например, тем, что продукт упакован в стеклянную банку с привлекательной яркой наклейкой, на которой написан рецепт приготовления спагетти с данным соусом. Обычно производители экономят на упаковке товара, что ведёт к снижению спроса на их продукцию. Доставка сырья для производства соусов осуществляется преимущественно собственным автотранспортом. В то время как отгрузка готовой продукции происходит в основном наёмным транспортом или машинами заказчика. Затраты на этот процесс не учитываются на предприятии. Собственным транспортом отгружается лишь 13 % произведенной продукции.

Для выявления того, насколько хорошо работает взаимосвязь логистики и маркетинга с помощью анализ логистических издержек ООО «МАРС», который проводился в разрезе их постоянной и переменной составляющей по основным функциональным областям логистики. Также было выявлено, что в структуре транспортных затрат на ООО «МАРС» преобладают переменные издержки, а в затратах на хранение — постоянные. В табл.1 представлен расчет доли логистических постоянных затрат в общей величине постоянных затрат ООО «МАРС».

Таблица 1 - Оценка доли постоянных логистических затрат в структуре общих постоянных издержек ООО «МАРС» за 2018 г

Постоянные логистические затраты	В % к общим постоянным затратам предприятия
затраты на содержание отдела продаж	0,85
затраты на содержание отдела снабжения	0,7
затраты на доставку сырья и материалов	15,75
затраты на хранение сырья и материалов	0,43
производственные логистические затраты	7,5
затраты на хранение готовой продукции	38
затраты на доставку готовой продукции	6,25

Основная доля постоянных затрат приходится, как видно из представленных данных, на логистические постоянные (69 %), в составе которых преобладают издержки на хранение готовой продукции.

Таким образом, на основе взаимодействия маркетинга и логистики можно выделить основные задачи, которые помогут оптимизировать систему сбыта на предприятии ООО «МАРС» и уменьшат логистические издержки:

- провести анализ спроса на рынке предложений от конкурентов (основные характеристики товара и способы их продвижения), на основе которого планируется количество товара, который необходимо доставить через каналы сбыта на рынок для удовлетворения спроса потребителей;
- установление оптимальной цены на готовую продукцию и на её сбыт с учетом себестоимости, планируемого уровня прибыли и конкурентной среды;
- поддержание необходимых объемов запасов на складах, а также контроль за реализацией физического потока готовой продукции;
- анализ затрат на доставку товара собственным транспортом или с помощью привлечения сторонних логистических компаний;
- выбор оптимального варианта пути и канала сбыта для доставки товара;
- работа с заказчиками для прогнозирования товарооборота на ближайшее время и своевременная подготовка транспорта к выполнению заказа за короткий промежуток времени;
- соизмеримые упаковки и дизайн товара с требованиями, которые устанавливает транспортировщик и государственные стандарты, если данный момент не будет принят во внимание, то реализация товара может не состояться.
- создание на базе предприятия круглосуточного централизованного сервиса по обслуживанию заказчиков.

После применения и реализации выше перечисленных мер логистические постоянные затраты могут перераспределиться более равномерно. Эти данные представлены в табл.2.

Таблица 2 - Оценка доли постоянных логистических затрат в структуре общих постоянных издержек с учетом реализованных предложений ООО «МАРС» за 2018 г

Постоянные логистические затраты	В % к общим постоянным затратам предприятия
затраты на содержание отдела продаж	3,5
затраты на содержание отдела снабжения	2,33
затраты на доставку сырья и материалов	15,35
затраты на хранение сырья и материалов	5,65
производственные логистические затраты	11,5
затраты на хранение готовой продукции	26
затраты на доставку готовой продукции	5,15

Таким образом, маркетинг и логистика в системе сбыта направлены на удовлетворение потребностей конечного потребителя, с помощью высокого уровня обслуживания, быстрой

доставкой, упаковкой товара и цены. То есть маркетинг и логистика являются инструментами, с помощью которых можно улучшить систему сбыта товаров, а также привлечь больше добросовестных заказчиков и выйти на мировые рынки, так как маркетинг поможет провести анализ рынка, а логистика проконтролировать и доставить готовую продукцию до заказчика в лице крупного оптовика, мелкого или конечного покупателя.

### Список использованной литературы

1. Аникина Б.А. Логистика: Учебник / Государственный Университет Управления, - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2015. 368 с.
2. Винкельманн П. Маркетинг и сбыт. Основы ориентированного на рынок управления компанией, - Изд - во: Гребенников Бизнес Букс, 2016. 668 с.
3. Егоров Ю.Н. Логистика и маркетинг. Теоретические аспекты взаимодействия, - 2 - е изд., стереотипное - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. 112 с.
4. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: учебник, - М.: Инфра - М, 2014. 608 с.

© Зотов В.Ю, 2019 г

УДК 330

**Ю.А. Зрожевская**

студентка 3 курса РГЭУ (РИНХ),  
г. Ростов - на - Дону, РФ  
E - mail: uzrozhevskaya@mail.ru

**К.А. Рябова**

студентка 3 курса РГЭУ (РИНХ),  
г. Ростов - на - Дону, РФ  
E - mail: kseniya20111998@mail.ru

**Научный руководитель: И.А. Полякова**  
д.э.н., профессор РГЭУ (РИНХ)  
г. Ростов - на - Дону, РФ

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

### Аннотация

Инвестиции являются необходимым условием эффективного развития любого региона. Инвестиционная привлекательность региона отражает степень и направления развития инвестиционной инфраструктуры и является основой формирования экономических условий для успешного развития территориальных образований. Обоснована роль значимости инвестиционной привлекательности в поступательном социально - экономическом развитии региона.

### Ключевые слова:

Инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционная активность, конкурентоспособность, национальная экономика, экономика, региона.

Опыт практической деятельности показывает, что являются важнейшим фактором устойчивого развития современной экономики. Объем и направление инвестиций определяют состояние, перспективы и уровень конкурентоспособности национальной экономики.

Инвестиционная привлекательность региона представляет совокупность объективных экономических, социальных и природных характеристик, средств, возможностей и ограничений, определяющих приток капитала в регион и оцениваемых инвестиционной активностью [1, с.15]. Инвестиционная привлекательность относится к показателям, характеризующим уровень развития экономики региона. Характеристики наличия инвестиционной привлекательности отражены на рисунке 1. Доля каждой характеристики выявлена на основе результатов рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России по итогам 2018 года, проведенного Национальным рейтинговым агентством.



Рис. 1. Характеристики региональной инвестиционной привлекательности [5]

Оценивая инвестиционную привлекательность любого региона, необходимо учитывать влияние различных факторов. Наиболее значимое влияние оказывает фактор «состояние внутреннего рынка», иными словами, потенциал регионального спроса – доля влияния этого фактора составляет 17%. Производственный потенциал – доля влияния 16%, представляет совокупные результаты и наличие особенностей экономической деятельности хозяйствующих субъектов, уже работающих в регионе (объем и динамика производства, размер активов, их качество и эффективность их использования), отраслевая структура региональной экономики, уровень развития инновационных отраслей. [5, с.11]

Региональная инфраструктура, институциональная среда, финансовая устойчивость, географическое положение региона и трудовые ресурсы также относятся к факторам, влияющим на инвестиционную привлекательность регионов, см. рисунок 1.

Одной из приоритетных задач социально - экономической политики региона является создание благоприятных условий для привлечения инвестиций, устойчивого экономического развития, повышения качества жизни населения. Наряду с отмеченным, привлечение инвестиций в реальный сектор экономики способствует дополнительному притоку капитала и повышению экономической активности. В таблице 1 отражена структура инвестиций в основной капитал в целом по России за 2017 год.

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал по видам основных фондов, 2017 год [4, с.193]

	Млрд. руб.	В процентах к итогу
<b>Инвестиции в основной капитал</b>	<b>15966,8</b>	<b>100,0</b>
в том числе:		
жилые здания и помещения	2282,8	14,3
здания и сооружения,		
расходы на улучшение земель	7215,1	45,2
машины, оборудование, транспортные средства	5083,3	31,8
объекты интеллектуальной собственности	478,7	3,0
прочие	906,9	5,7

Анализируя данные таблицы 1, отметим, инвестиции в основной капитал в целом в 2017 году составили 15966,8 млрд. руб. В разрезе структуры инвестиций в основной капитал, объемы денежных средств, направляемые на улучшение земель занимают наибольший удельный вес - 45,2 % или 7215,1 млрд. руб., значительна и доля инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства - 31,8 % или 5083,3 млрд. руб.

Следует отметить, что поступление инвестиционных потоков в регион влечет за собой ряд положительных изменений [2, с.110]:

- увеличиваются суммы налоговых поступлений за счет реализации инвестиционных проектов;
- создаются новые рабочие места, и как следствие - повышается уровень благосостояния населения;
- увеличивается количество выставок и конгрессов регионального и федерального значения;
- развиваются деловая и транспортная инфраструктуры;
- становится более востребованным механизм государственно - частного партнерства;
- расширяются внутренние рынки сбыта;
- активизируется пространственное развитие территории, осуществляется строительство новых районов и расширение агломерации;
- увеличивается уровень конкурентоспособности продукции и услуг.

Согласно результатам национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, который составлен Агентством стратегических инициатив, см. таблицу 2, можно отметить, что имеют место регионы, которые значительно снизили свои позиции в

данном рейтинге в 2018 году по сравнению с 2017 годом. В их числе: Республика Татарстан, Тульская область, Чувашская Республика, Калужская область, Тамбовская область. Следовательно, в перечисленных регионах страны наблюдается снижение уровня их инвестиционной привлекательности.

Таблица 2. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ [3]

Рейтинг	Место в рейтинге 2018	Место в рейтинге 2017	Изменение позиции 2017 - 2018
Тюменская область	1	6	5
Москва	2	3	1
Республика Татарстан	3	1	- 2
Санкт - Петербург	4	17	13
Тульская область	5	4	- 1
Краснодарский край	6	7	1
Воронежская область	7	8	1
Чувашская Республика	8	2	- 6
Московская область	9	9	0
Ульяновская область	10	10	0
Белгородская область	11	23	12
Ленинградская область	12	20	8
Калужская область	13	5	- 8
Ханты - Мансийский автономный округ - Югра	14	30	16
Калининградская область	15	39	24
Тамбовская область	16	11	- 5
Ярославская область	17	25	8
Хабаровский край	18	40	22
Новосибирская область	19	27	8
Свердловская область	20	33	13

Первая пятерка мест в рейтинге отдана таким регионам, как Тюменская область, Москва, Республика Татарстан, Санкт - Петербург и Тульская область. Ряд регионов в 2018 году относительно 2017 года не изменили своей позиции в данном рейтинге и состояние инвестиционного климата в этих регионах осталось на прежнем уровне.

Специалистами Минэкономразвития и Агентства стратегических инициатив была разработана обширная «дорожная карта» по улучшению инвестиционного климата - как субъектов России в отдельности, так и страны в целом. Реализация данного документа является одной из приоритетных задач, поставленных перед государством. Обзор представленных результатов, рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России по итогам 2018 года свидетельствует о положительных процессах в этой сфере экономической деятельности. [6]

### Список используемой литературы:

1. Агаева Л.К. Инвестиционная привлекательность региона: учеб. пособие / Л.К. Агаева, В.Ю. Анисимова. Электрон. текст. и граф. дан. – Самара: Издательство Самарского университета, 2018, с.72.
2. Лачин Ю.В. Инвестиционная привлекательность и конкурентоспособность региона на примере Ростовской области // Рецензируемый, реферируемый научный журнал «Вестник АГУ». Выпуск 1 (155), 2015, с. 109 - 113.
3. Рациональный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Агентство стратегических инициатив. Электронный доступ: <https://asi.ru/investclimate/rating/>. Дата обращения 06.06.19.
4. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 1162 с.
5. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России по итогам 2018 года. Национальное рейтинговое агентство. Москва, 2018. Электронный доступ: <http://www.ra-national.ru>. Дата обращения: 05.06.19.
6. Рейтинг регионов по инвестиционной привлекательности. Электронный ресурс: <https://delen.ru/investicii/rejting-regionov-po-investicionnoj-privekatelnosti.html>. Дата обращения: 06.06.19.

© Ю.А. Зрожевская, К.А. Рябова, 2019

УДК 330

**Ильясова М.К.**

к.э.н., доцент,

доцент кафедры менеджмента

и государственного управления

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

**Бекиров Д.В.**

студент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация.

### КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В РАЗВИТИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

**Аннотация.** Процесс разработки и планирования кадровой политики организации важен на любом этапе развития, так как кадры являются эффективным инструментом в решении множества бизнес - задач, а также существует острая необходимость изменяться под влиянием внешних факторов. Это обусловлено весомым вкладом кадровой политики в становление и совершенствование каждого члена коллектива. Кадровая политика способствует формированию кадрового

потенциала организации, то есть созданию реального потенциала живого труда, знаний и навыков каждого работника.

**Ключевые слова:** кадровое планирование, кадровая политика, трудовые ресурсы, производительность труда, кадры.

В современных условиях рыночной экономики основополагающими аспектами эффективного и конкурентоспособной организации становятся высококвалифицированные кадры и высокий их потенциал. При этом работа с персоналом многогранна, она не ограничивается вакансией и приемом на работу. Процесс управления персоналом должен быть сформирован так, чтобы в кадровой сфере решения принимались быстро и с наибольшей эффективностью.

Планирование, формирование, распределение и рациональное использование трудовых ресурсов формирует основные аспекты управления кадрами и с этой стороны рассматривается аналогично управлению материально - вещественными элементами производства. Вместе с тем, кадры - это, прежде всего, люди, которые характеризуются сложным совокупностью индивидуальных качеств и свойств, среди которых социально - психологические играют ключевую роль. Поэтому предметом управления кадрами как научно - практического направления выступают отношения трудовых ресурсов в процессе хозяйственной деятельности организации с точки зрения наиболее полного и эффективного применения их потенциала в условиях организации деятельности [1].

В связи с этим Соколова Л. отмечает, что основной целью управления трудовыми ресурсами в современных условиях - объединение эффективного обучения кадров, повышения профессиональной квалификации и мотивирования для совершенствования способностей работников и стимулирования их к выполнению трудовых обязанностей более высокого уровня. Как отечественные, так и зарубежные ученые рассматривают кадровый потенциал с двух точек зрения:

1. С точки зрения его формирования;
2. С точки зрения его применения.

На практике процессы формирования и применения кадрового потенциала тесно связаны между собой.

Формирование кадрового потенциала общества в целом подразумевает под собой подготовку незанятого населения к осуществлению трудовой деятельности, вовлечение в материальное и духовное производство всего трудоспособного населения страны. Иными словами, формирование представляет собой создание реального потенциала живого труда, знаний и навыков, охватывающего все общество и каждого индивида [2].

При этом на этапе формирования кадрового потенциала важно учитывать следующие признаки: демографические, медико - биологические, профессионально - квалификационные, социальные, психофизиологические, идейно - политические, нравственные и другие.

Мерой качества сформированного кадрового потенциала выступает степень сбалансированности профессионально - квалификационных характеристик трудовых ресурсов с требованиями динамично развивающегося бизнеса.

В современных условиях хозяйствования суть эффективного и рационального использования трудовых ресурсов организации состоит в полном определении и реализации возможностей и способностей каждого работника организации, усилении его творческого потенциала, увеличении его квалификационного уровня с учетом его комплексного мотивирования и соответствующей оценке вклада каждого сотрудника в итоговые результаты хозяйственной деятельности организации. В случае если организация имеет новейшую материально - техническую основу осуществления деятельности, имеет современную технику и технологии, нормальное функционирование организации невозможно без эффективного применения профессиональных и квалификационных навыков ее работников [3].

Применение кадрового потенциала рассматривается российскими исследователями в количественном и качественном отношении. В количественном отношении наличие кадров в организации или ее структурных частях определяется по объему трудовых заданий и потенциальных способностей, которые имеются у трудовых ресурсов. В качественном отношении наличие кадров в организации или ее структурных частях определяется как степень соответствия квалификационных знаний работников сложности выполняемых обязанностей. В условиях развития и усиления конкуренции на рынке товаров и услуг несоответствие способностям и обязанностям выражается в следующих отрицательных явлениях: брак по вине работника, невыполнение договорных обязательств, неудовлетворительное обслуживание производственного оборудования и неполная занятость имеющегося оборудования, высокая текучесть кадров и т.п. С целью минимизации подобных негативных ситуаций важно проводить в организации непрерывный анализ сравнения разряда работ и уровня профессионализма трудовых ресурсов, что позволит проанализировать и оценить использование трудового потенциала работников с учетом их возможностей и обеспечить эффективное распределение работников по трудовым местам и структурным частям организации.

Таким образом, эффективность кадровой политики организации определяется кадровым потенциалом работником. Кадровый потенциал формирует основу успешного и эффективного развития организации вне зависимости от основного вида деятельности, так как даже в условиях совершенной материально - технической базы, наличия современного передового рабочего оборудования именно от квалифицированности кадров зависит слаженная работа всей организационно - производственной системы.

#### **Список использованной литературы:**

1. Володина Н.А. Адаптация персонала: российский опыт построения комплексной системы / Н.А. Володина. М.: ЭКСМО, 2010. 238 с.
2. Иванова С.В. Кандидат, новичок, сотрудник. Инструменты управления персоналом, которые реально работают на практике. 2 - е издание. М.: Эксмо, 2005. 304 с.
3. Магура М.И., Курбатова М.Б. Организация обучения персонала компании. М.: ЗАО «Бизнес - школа «Интел - Синтез», 2007. 324 с.

© Ильясова М.К., Бекиров Д.В., 2019

**Ильясова М.К.**

к.э.н., доцент,

доцент кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

**Белялов И.Р.**

студент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация.

## КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

**Аннотация.** Для реализации функций управления необходимо принимать решения, организовывать процесс взаимодействия, а также информационный обмен с внутренней и внешней средой организации. Основным требованием при принятии управленческих решений является получение правильной информации, что возможно только при эффективных деловых коммуникациях. Коммуникации являются одним из вопросов, которые вызывают споры в области администрирования. Для достижения поставленных целей важно обеспечить эффективное взаимодействие при помощи коммуникационного процесса.

**Ключевые слова:** деловые коммуникации, взаимодействие, деловые связи, продуктивность коммуникации, эффективное взаимодействие, система управления.

Коммуникация в системе управления – это особая форма диалога людей, необходимая для обмена информацией в процессе совместной трудовой деятельности, которая производится с целью организации взаимовыгодного сотрудничества, создания благоприятных условий для эффективного решения задач, поставленных перед сотрудниками данной организации. Содержанием деловой коммуникации является задание, выполнением которого заняты люди в процессе деятельности, а не проблемы, касающиеся их внутреннего мира.

Деловые коммуникации подразделяется на внешне и внутренние.

К внутренним деловым связям можно отнести связи между: подразделениями, руководителями, руководителями и подчинёнными, коллегами.

Деловые связи устанавливаются между различными подразделениями. Внутренние коммуникации могут быть горизонтальными и вертикальными. Для организации функциональной связи созданы алгоритмы взаимодействия, описывающие роли каждого подразделения в реализации определённой функции управления. Для осуществления этой цели применяются механизмы функциональных обзоров.

Деловые отношения между начальниками разных уровней характеризуются вовлечённостью руководителей и их структурных подразделений в единую административную деятельность. Ответственность руководителей распространяется на их функциональные обязанности, а также за каждого конкретного сотрудника, который

находится в его подчинении. Взаимоотношения между руководителями разных подразделений предусмотрены особыми регламентирующими документами.

Взаимоотношения между подчинёнными и руководителями определяются специальными регламентами, к которым можно отнести должностные инструкции, нормы функционирования структурных подразделений. Такие взаимодействия могут осуществляться в форме:

- Совещаний;
- Телефонных переговоров;
- Факса;
- Электронной рассылки;
- Личные встречи и других.

Руководители большую часть времени тратят на деловые взаимодействия. Это объясняется тем, что принятия управленческих решений базируется на эффективном информационном обмене.

Внешние деловые связи на могут быть представлены следующими взаимодействиями:

- Между организацией и поставщиками;
- Между организацией и клиентами;
- Отношения со средствами массовой информации;
- С другими юридическими и физическими лицами.

Успешность деловых коммуникаций как с внутренним, так и внешним окружением связано с реализацией следующих принципов:

1. Предварительное формирование конечной цели предполагаемого общения. Этот принцип позволяет контролировать процесс информационного обмена и проводить оперативный анализ достижения необходимых результатов;

2. Текущий анализ реакций собеседника для дальнейшего построения эффективного общения сторон;

3. Проявление гибкости, то есть готовность внести коррективы в собственное поведение, что позволит использовать аргументы, которые способны отразится на решении собеседника.

Однако успешность деловых коммуникаций снижает определённые барьеры. Разные люди могут вкладывать в одни и те же слова разный смысл; слабая работа обратных связей между собеседниками; наличие больших информационных перегрузок; невнимательность одной из сторон к собеседнику.

Коммуникационные барьеры становятся причиной не эффективного общения сторон, что приводит к ухудшению качества принимаемых управленческих решений. При этом важно уметь слушать собеседника, так как именно в этом заключается успех эффективного общения.

Таким образом, необходимо отметить, что деловые коммуникации в системе носят крайне важный характер, так как они влияют на принимаемые управленческие решения, от которых зависит успех развития организации. Ключевыми проблемными моментами коммуникаций в системе управления являются барьеры эмоционального характера, которым необходимо уделять большое внимание, что будет способствовать более продуктивной работе и реализации задач текущего и стратегического управления.

### Список использованной литературы:

1. Гончарова, Л.М. Основы теории коммуникации: Учебное пособие / О.Я. Гойхман, Т.А. Апарина, Л.М. Гончарова, В.И. Дубинский . - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 352 с.
2. Чайковский, Р.Р. Художественный перевод как вид межкультурной коммуникации: (основы теории): монография / Р.Р. Чайковский. - М.: Флинта, 2014. - 224 с.
3. Чайковский, Р.Р. Художественный перевод как вид межкультурной коммуникации: (основы теории): монография / Р.Р. Чайковский. - М.: Флинта, 2014. - 224 с.
4. Шунейко, А.А. Основы успешной коммуникации: Учебное пособие / А.А. Шунейко, И.А. Авдеенко. - М.: Флинта, 2016. - 192 с.

© Ильясова М.К., Белялов И.Р., 2019

УДК 330

**Ильясова М.К.**

к.э.н., доцент,

доцент кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

**Яшлавская Э.Э.**

студентка

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация.

### КОМПОНЕНТЫ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ

**Аннотация.** В современных условиях развития рынка главной ценностью предприятия являются человеческие ресурсы. Для эффективной работы трудовых ресурсов предприятию необходимо постоянно совершенствовать систему мотивации труда. Ключом к эффективному управлению персоналом могут стать знания о том, что движет человеком в его трудовой деятельности. Мотивация определяется как движущая сила человеческого поведения, в основе которой стоит взаимосвязь потребностей, мотивов и целей человека. Система мотивации основывается на трех основных компонентах: потребностях, мотивах и целях.

**Ключевые слова:** система мотивации, мотив, потребность, труд, управление персоналом.

Мотивация персонала – основная составляющая работы с персоналом на предприятии. Она обуславливает развитие предприятия.

Мотивационная политика представляет собой стратегический план, реализуемый посредством действий по усилению мотивации персонала к работе для достижения поставленных целей предприятия. Достижение стратегических целей и мотивационных целей осуществляется через систему мотивации персонала.

Система мотивации персонала состоит из трех частей [1]:

1. Постоянная часть заработной платы включает в себя оклады и надбавки. Однако сегодня эта часть мотивации работников недооценена.

Оклады являются сильным инструментом стимулирования кадров посредством вызывания у сотрудника чувства справедливости и обоснованности оплаты труда. Оклад в таких обстоятельствах выстраивает у сотрудника перспективы роста и карьерного развития в организации. Система надбавок стимулирует развитие необходимых компетенций и чувство вклада в общее дело у сотрудников. При неправильном определении постоянной части заработной платы сотрудники демотивируются.

2. Переменная часть заработной платы, которая включает в себя премии и бонусы. Этот способ мотивации является самым распространённым и эффективным. Премии и бонусы выплачиваются сотрудникам по результатам труда. Важно отметить причины, по которым переменная часть является столь эффективной:

— Точная расстановка целей и приоритетов. Разработка системы премий подразумевает создание системы целей и показателей оценки деятельности, которые станут перед сотрудниками при выполнении их должностных обязанностей. Это обеспечивает достижение целей предприятия.

— Контроль исполнения. Каждый сотрудник будет понимать, что все основные аспекты его деятельности оцениваются, а оплата будет соответствовать результату.

— Прибыльность. Система премиальной оплаты позволяет перевести значительную долю издержек на персонал в переменную часть фонда заработной платы и поставить ее в зависимость от результатов работы компании.

3. Нематериальная мотивация, которая включает в себя социальный пакет, нематериальные похвалы, знаки отличия, грамоты, гибкий график, возможности самоконтроля и участия в управлении, расширение зоны ответственности, атмосфера в коллективе, обучение, развитие карьеры и др. Она должна быть согласована с системой заработной платы, корпоративной культурой, индивидуальными особенностями первого руководителя и другими особенностями предприятия [2].

Современными компонентами мотивации сегодня являются разновидности индивидуального оценочного отношения каждого человека к действительности. Основными компонентами мотивационных психологических образований выступают потребности и мотивы.

Потребности, мотивы и цели являются основными компонентами мотивационных психологических образований.

Человек, как и другие любые живые существа, нуждается для своего нормального и комфортного существования и продуктивной деятельности в определенных условиях и средствах. Он должен контактировать с внешним окружающим его миром, искать пищу, коммуницировать с представителями другого пола, читать книги, развлекаться и т. д.

Под потребностью в широком смысле слова понимается то, без чего человек не может нормально и комфортно функционировать. Предметом потребности может выступать что-либо необходимое для поддержания нормальной жизнедеятельности организма, человеческой личности или социальной группы.

Потребность как таковая индивидуальна для каждого человека, она вызывает определенное напряжение и это позволяет рассматривать ее как некоторое состояние.

Нужда в потребности складывается из возбуждения различных сенсорных центров, реагирующих на воздействие того или иного раздражителя, возбуждения центров эмоций, которые придают этому состоянию модальность удовольствия или неудовольствия, а также формирования доминантного очага, требующего своего разрешения и тем самым вызывающего напряжение.

Также нельзя упустить мотивы, которые являются личностным побуждением к осуществлению активности и тесно связаны со средой жизнедеятельности человека. В ней находится весь комплекс потенциально возможных стимулов. Индивидуальность человека появляется в индивидуальном выборе определенных стимулов [3].

Третий структурный элемент мотивации - это цель. Обычно мотив не совпадает с целью, мотив лежит за ней. Соотношение мотивов и целей работы сотрудника заключается в том, что мотив выступает как причина постановки тех или иных целей.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными компонентами системы мотивации являются мотивы, потребности и цели. Именно эти элементы вызывают у работника желание трудиться.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ивановская Л. В., Митрофанова Е. А., Свистунов В. М. Организация, нормирование и регламентация труда персонала; Проспект - Москва, 2013. - 461 с.
2. Мерманн Элизабет Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации; Гуманитарный центр - Москва, 2013. - 184 с.
3. Парабеллум А., Белановский А., Мрочковский Н. Персонал от А до Я. Подбор, мотивация и удержание высокоэффективных сотрудников; Питер - Москва, 2014. - 208 с.

© Ильясова М.К., Яшлавская Э.Э., 2019

**УДК 330**

**Ильясова М.К.**

к.э.н., доцент,

доцент кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

**Смедлаева Г.З.**

студентка

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация.

## **РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ**

**Аннотация.** В настоящее время переход общества к информационным технологиям и наукоемким технологиям вводит в оборот информационные ресурсы и повышает требования к квалификации работников. В статье рассматриваются особенности

применения информационных технологий и систем для повышения эффективности управления организацией.

**Ключевые слова:** информационные технологии, система управления, эффективность, персонал, организация.

Сегодня информация признается ключевым средством организации и регулирования общественной и экономической жизни в каждой стране и мире в целом. Информация является базовым элементом управленческой системы, так как содержит данные, которые необходимы для оценки ситуаций, принятия решений. Суть управления состоит в воздействии на объект путем выдачи команд управления, разрабатываемых на базе анализа данных о ситуации [1].

Рациональное управление всеми видами ресурсов организации возможно при использовании информационных технологий. Ключевым фактором успеха управленческой деятельности менеджера организации является необходимость принятия рационального и своевременного управленческого решения о распределении всех видов ресурсов. Сведения, предоставляемые информационными технологиями, позволяют осуществить концентрацию ресурсов в нужное время и в нужном месте для решения основных задач.

Компоненты информационных технологий и систем

1. Аппаратное обеспечение, то есть физическая структура или логический макет, конфигурация машин, систем и прочего оборудования. Аппаратное обеспечение выполняет следующие функции: выступает как средство согласования задач производства и управления с достижением заданного результата или цели.

2. Программное обеспечение под чем понимается набор правил, руководящих принципов и алгоритмов, необходимых для функционирования технического оборудования, программы, соглашения, стандарты и правила пользования. Функции, выполняемые программным обеспечением: координация отдельных задач и процесса в целом.

3. Алгоритмическое обеспечение, то есть обоснование целесообразности применения и развертывания технического и программного обеспечения. Функции алгоритмического обеспечения: координация целей и причин применения продукта.

ИТ - стратегия - это формализованная система подходов, принципов и методов, на основе ее развиваются все компоненты корпоративной информационно - управляющей системы. Разработка ИТ - стратегии проводится с целью организации интегрированного корпоративного процесса по развитию информационных технологий.

Информационные технологии необходимы для достижения ключевых целей, которыми и является успешное развитие бизнеса. Исходя из этого, необходимо отметить, что в целом создание информационной системы позволяет обеспечить организации полностью усовершенствование управленческой системы, спланировать и внедрить информационные технологии, направить информационные технологии для решения основных проблем функционирования организации. Кроме того, формирование единого информационного пространства для всей организации, позволяет для менеджера организации значительно уменьшить совокупную стоимость владения информационными технологиями, что включает закупку, разработку, внедрение, обучение, сопровождение, что приведет к

существенному сокращению времени внедрения новых информационных технологий и получению необходимых результатов в кратчайшие сроки [2].

Привлечение в создание данной стратегии максимального количества сотрудников высшего руководства и рядовых специалистов поможет решить ряд наиболее важных проблем, таких как выработка стратегии развития бизнеса организации, выявление текущего состояния информационных технологий, прогнозирование ближайшего будущего организации. В процессе решения данных проблем на первое место выносятся вопросы применения конкретных методологий и продуктов, технологической архитектуры и требования к квалификации трудовых ресурсов [3].

В процессе ведения хозяйственной деятельности приходится иметь дело с различными системами.

Среди всех систем отдельно выделяются информационные технологии, которые выделены в отдельную позицию: есть информационные технологии – ядро (аппаратное, программное и алгоритмическое обеспечение) и сопутствующая сеть поддержки. Возможности информационных технологий осуществляются только при условии взаимосвязи с другими информационными технологиями, объединении в сети или системы. Таким образом, информационные технологии и сеть поддержки – это есть сеть, или система технологий. В этом смысле термин «информационные технологии и сеть поддержки» означает не только ядро и сеть поддержки, но и слияние различных сетей в более крупные системы [4].

Таким образом, автоматизированные управленческие информационные системы являются важным объединяющим звеном при формировании стратегии развития бизнеса, изменении принципов или схем управления, организации целенаправленной работы с персоналом организации. Также, данные системы несут важную роль в успешной реализации эффективности стратегии развития организации. Основой формирования перспективной автоматизированной управленческой информационной системы является концепция развития интегрированных автоматизированных систем, которые ориентированы на поддержку системы управления бизнесом организации.

#### **Список использованной литературы:**

1. Александров, Д.В. Инструментальные средства информационного менеджмента. CASE - технологии и распределенные информационные системы / Д.В. Александров. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 224 с.
2. Амириди, Ю.В. Информационные системы в экономике. Управление эффективностью банковского бизнеса: Учебное пособие / Ю.В. Амириди, Е.Р. Кочанова, О.А. Морозова. - М.: КноРус, 2011. - 174 с.
3. Варфоломеева, А.О. Информационные системы предприятия: Учебное пособие / А.О. Варфоломеева, А.В. Коряковский, В.П. Романов. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 283 с.
4. Одинцов, Б.Е. Информационные системы управления эффективностью бизнеса: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Б.Е. Одинцов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 206 с.

© Ильясова М.К., Смедлаева Г.З., 2019

**Ильсова М.К.**

к.э.н., доцент,

доцент кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

**Умерова Ф.Э.**

студентка

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация.

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** Хозяйственная деятельность любого предприятия сопряжена с применением и формированием различного рода информации. Информационные потоки, объединяющие в себе определенную передаваемую информацию, существуют как во внешней среде, так и во внутренней среде самого предприятия. Информационные потоки обеспечивают правильное и эффективное функционирование и развитие предприятия, в то случае если они правильно устроены на предприятии. Информационные потоки способствуют проведению качественной работы менеджеров по различным направлениям их деятельности.

**Ключевые слова:** информационные потоки, информация, схема информационных потоков, управление, персонал.

Сегодня в экономической науке есть два подхода к определению экономической устойчивости предприятия.

Первый подход заключается том, что устойчивость описывает состояние предприятия по отношению к другим объектам отрасли. Более устойчивым считается такое состояние предприятия, которое, при равных внешних условиях и внутренних сдвигах, подвержено наименьшим изменениям, отклонениям от прежнего состояния.

Второй подход основывается на определении экономической устойчивости относительно целей осуществления деятельности или развития предприятия.

Обобщая оба подхода можно дать определение устойчивому развитию как способность хозяйственной системы реализовать движение к поставленной цели, сохраняя при этом финансовую устойчивость деятельности, устойчивое положение на отраслевом рынке, ресурсный баланс и способность совершенствовать инновации даже в условиях неблагоприятного воздействия внешних и внутренних факторов среды.

Устойчивость предприятия – это результат системных процессов изменения, которые поднимают хозяйственные взаимоотношения внутри предприятия на совершенно новый уровень развития, наделяющих их новым качественным содержанием и делающих их более функциональными. При этом формируются новые приоритеты, мотивы развития, экономические отношения и формы их проявлений, цели деятельности, поведение хозяйствующих субъектов и их взаимосвязи. Такие изменения означают, что предприятие

вступает на новый этап развития и в новое состояние устойчивости, оно выходит на новый уровень общественного воспроизводства, что отражается в переплетении хозяйственных связей, которые обеспечивают эффективное и сбалансированное развитие экономической системы предприятия.

Поэтому необходимо говорить об экономической устойчивости в какой - либо определенный период времени. Изучая хозяйственную деятельность предприятия, необходимо исследовать не экономическую устойчивость как статическое состояние, а устойчивое экономическое развитие хозяйствующего субъекта на длительный период.

Для обеспечения устойчивого развития предприятия важно выявить необходимые механизмы, которые позволят достичь определенного нужного состояния.

На предприятие воздействуют факторы внешней и внутренней среды в процессе формирования устойчивого состояния. Среди факторов, влияющих на устойчивое развитие предприятия выделяют: финансовые, инновационные, производственные и рыночные факторы.

Под стратегией устойчивого развития предприятия понимается долгосрочный план действий предприятия, направленные на постоянное совершенствование содержания производственно - экономической системы предприятия, с целью выработки такого экономического состояния, при котором его производственная деятельность обеспечивает в условиях нестабильности внешней и внутренней среды общую эффективность функционирования предприятия и реализацию всех обязательств перед трудовыми ресурсами, подрядными организациями, государством, благодаря необходимым доходам и соответствующим им затратам, в соответствии с миссией и целями предприятия.

Однако выявления внутренних и внешних факторов воздействия недостаточно для эффективного управления предприятием, необходима их системная оценка.

Инновационные подходы к формированию стратегий строятся на формировании отдельных внутренних стратегий по областям управления, которые позволяют достичь синергетического эффекта, то есть совокупность технологической стратегии, стратегии управления и ресурсной стратегии, поскольку она направлена на внедрение новых технологических процессов, способных вывести предприятие на новый путь развития.

Особое внимание необходимо выделить стратегии, которая связавна с рыночной устойчивостью предприятия

Следует особо остановиться на стратегии, связанной с рыночной устойчивостью предприятия, в рамках которой разрабатываются такие стратегии, как маркетинговая, товарная (ассортиментная) и стратегия качества.

Необходимо понимать важность совокупного использования системы сбалансированных показателей при разработке среднесрочной и долгосрочной стратегии устойчивого развития предприятия, которые обеспечивают правильный анализ эффективности осуществления стратегии.

Международная экономическая система действует в условиях кризиса, агрессивности и неопределенности условий внешней и внутренней окружающей среды. Соответственно, являются актуальными разработки в сфере стратегического управления, которое нацелено на стабильное развитие предприятий.

### Список использованной литературы:

1. Давлетов, Рамис Инвестиционная стратегия развития предприятий перерабатывающих отраслей / Рамис Давлетов. - М.: КноРус, 2013. - 602 с.
2. Джеффри, А. Мур Внутри торнадо. Стратегии развития, успеха и выживания на гиперрастущих рынках / Джеффри А. Мур. - М.: BestBusinessBooks, 2013. - 296 с.
3. Радиевский, М.В. Организация производства: инновационная стратегия устойчивого развития предприятия. Учебник. Гриф УМО вузов России / М.В. Радиевский. - М.: ИНФРА - М, 2018. - 643 с.

© Ильясова М.К., Умерова Ф.Э., 2019

УДК 330

**Ильясова М.К.**

к.э.н., доцент,

доцент кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

**Затрубченко О.В.**

студент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация.

## УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

**Аннотация.** Удовлетворенность потребителей - это сознание потребителей, которое может подтверждаться или не подтверждаться реальной ситуацией. Управление удовлетворенностью потребителей является важным фактором, влияющим на развитие и прибыльность предприятия. Удовлетворенные клиенты возвращаются и снова делают покупки, что стимулирует развитие предприятия. Поэтому управлению системой качества и удовлетворенностью необходимо уделять должное внимание.

**Ключевые слова:** удовлетворенность, система качества, потребители, конкурентные преимущества, развитие, предприятия, товары.

Стандарт ISO 9004 - 2000 по сертификации предприятий в качестве одного из показателей эффективности системы управления качеством выделяет проведение обязательного анализа удовлетворенности собственных потребителей.

Средством для получения результатов анализа и их применения в системе управления качеством применяются маркетинговые исследования. Такой анализ проводится с целью улучшения системы управления качеством на предприятии.

Основной причиной ухода потребителей является неудовлетворенность.

Сегодня сформировалась теория "брешей обслуживания", по которой "общая брешь" воспроизводит разницу между ожиданиями и опытом потребителя и ведет к его неудовлетворенности.

Однако источниками неудовлетворенности клиентов могут выступать множество аспектов, которые могут быть основаны на неэффективной рекламе и сообщениями по активизации продаж, на понимании клиентов выгод от приобретения товаров, также могут быть основаны на поведении персонала и восприятии потребителями деятельности предприятия в целом.

Необходимо выделить, что существует некая взаимосвязь между удовлетворенностью потребителей и объемом прибыли предприятия. Залогом успеха предприятия на рынке выступают удовлетворенные потребители, которые сохраняют приверженность предприятию.

Без точных исследований уровня удовлетворенности потребителей, управляющие не могут принимать эффективных управленческих решений о том, что именно необходимо улучшать в товарах и обслуживании, чтобы потребители оставались с предприятием и в дальнейшем.

Базой управления удовлетворенностью потребителей служит известный принцип, который звучит как: "если можешь замерять - значит, можешь и управлять" [1].

Замеры и исследования удовлетворенности потребителей качеством продукции базируются на анализе данных о мнениях и поведении потребителей и определяются стандартом ISO 9004 - 2000. Данной стандарт формирует требования к качеству продукции и создает основу сертификации предприятий, что является гарантией качества товаров и услуг для потребителей. Стандарт содействует движению предприятий в направлении постоянного улучшения качества товаров для достижения принципа "нуля дефектов".

В среднем предприятия через свои "узкие места" ежегодно теряют порядка 10 - 30 % своих потребителей, но лишь немногие знают:

1. кого теряют;
2. когда теряют;
3. почему теряют;
4. каков объем таких потерь.

Исследования показывают, что существенно дороже привлечь нового потребителя, чем удержать уже существующего. Для привлечения потребителя необходимо реализовать определенное звонков, провести несколько встреч с потребителем, что, однако не гарантирует реализации товара.

Под "удовлетворенностью потребителей" понимается совокупность из большого числа факторов, которые различны для всех предприятий и потребителей. Для управления данной совокупностью первоначально необходимо выявить его конкретные условия, и лишь затем прилагать усилия к поддержанию их на нужном уровне, который соответствует ожиданиям потребителей некоторого предприятия [2].

Удовлетворенность - это чувство, испытываемое потребителем лишь после приобретения и использования товара. При этом товар предприятия воспринимают не в отдельности, а в сравнении с реальной или воображаемой продукцией, на которую можно заменить.

В связи с тем, что предпочтения потребителя базируются на существенных для него различиях между конкурентными предложениями различных предприятия, внутренние ожидания потребителя связаны со следующими условиями:

- что предлагают предприятия - конкуренты;
- что было обещано предприятиями;
- что представляется разумным исходя из прошлого или подобного опыта;
- каков убыток в зависимости от цены и затрат умственных и физических усилий.

Существуют свойства товара, которые являются необходимыми условиями удовлетворенности, т.е. отсутствие этих свойств вызывает неудовлетворенность, при этом их увеличение (рост) не вызывает повышения удовлетворенности [3].

Таким образом, удовлетворенность потребителей в современных системах менеджмента бизнеса становится основным показателем успешности деятельности предприятий и организаций. Конкурентоспособность фирмы напрямую зависит от степени удовлетворенности потребителей производимыми товарами и услугами.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бредихин, А.Л., Лямин, Е.В. Измерение и мониторинг удовлетворенности потребителей в СМК автосборочных предприятий, построенных на требованиях стандарта ИСО / ТУ 16949 // Маркетинг. - 2009. - № 4. - С. 20 - 23.
2. Глушакова, Т. Замеры удовлетворенности потребителей и управление предприятием // [http://www.marketing.spb.ru/lib-research/satis\\_measure.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-research/satis_measure.htm)
3. Огвоздин, В.Ю. Управление качеством / В.Ю. Огвоздин. - М.: Дело и сервис, 2008. - 420 с.

© Ильясова М.К., Затрубченко О.В., 2019

**УДК 644.1**

**Катун Е.С.**

НИИ (военно - системных исследований МТО ВС РФ),  
г. Санкт - Петербург,  
e - mail:8272417@mail.ru

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ ДЛЯ ОБОГРЕВА ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ**

### **Аннотация**

Экономия природных топливно - энергетических ресурсов - одна из главных задач энергетики страны. Вместе с тем, что страна обладает достаточно большими запасами углеводородов, в ряде регионов экономически целесообразнее строительство и эксплуатация котельных на биотопливе.

### **Ключевые слова:**

биоэнергетика, биотопливо, пеллеты, альтернативная энергетика.

С экономической точки зрения использование биотоплива в некоторых случаях выгоднее, чем использование традиционных видов топлива, таких как мазут или уголь.

Расчеты показывают, что биотопливо является весьма хорошей альтернативой традиционным видам топлива в регионах, где находятся достаточные запасы древесины, так как цена древесных отходов не велика. Целесообразно ставить котельные на биотопливе в местах лесоперерабатывающей промышленности, либо деревопереработки. К

тому же ежедневно цены на нефть и газ неустанно растут, следовательно, использование биомассы становится все более актуально. С экологической точки зрения, использование биотоплива в качестве основного топлива значительно снижает выбросы CO и CO<sub>2</sub>. Так же решает проблему утилизации сельскохозяйственных отходов и отходов деревоперерабатывающей промышленности. [2]

Котельная работающая на биотопливе вырабатывает тепло с помощью непосредственного сжигания биотоплива и передачи его потребителю с помощью нагретого теплоносителя для отопления жилых домов и производственных зданий, а также технологических помещений с нормированной температурой теплоносителя в 95–115оС. Вся котельная представляет логическую систему взаимосвязей обеспечения и доставки биотоплива к зданию самой котельной, хранения и подачи биотоплива, его сжигания и получения тепловой энергии.

Выделяют два типа котельных, работающих на биотопливе:

1. Котельные работающие на сыром биотопливе (влажность до 55 %)
2. Котельные работающие на сухом биотопливе (влажность до 30 %)

В первом случаи в качестве топлива используют биодизель и биоэтанол, во втором же пеллеты, щепу, топливные гранулы. [3]

Важно понимать, что для каждого типа котельной существует своя технология сжигания топлива. Котельные, созданные для сжигания биомассы влажностью менее 30 % , будут не эффективны ни для сжигания влажного биотоплива с содержанием влаги около 50 % . Влажное сырье не будет сгорать по причине того, что ему необходима большая традиционным видам топлива в регионах, где находятся достаточные запасы древесины, так как цена древесных отходов не велика. Целесообразно ставить котельные на биотопливе в местах лесоперерабатывающей промышленности, либо деревопереработки. К тому же ежедневно цены на нефть и газ неустанно растут, следовательно, использование биомассы становится все более актуально. С экологической точки зрения, использование биотоплива в качестве основного топлива значительно снижает выбросы CO и CO<sub>2</sub>. Так же решает проблему утилизации сельскохозяйственных отходов и отходов деревоперерабатывающей промышленности. [2]

Котельная работающая на биотопливе нужна для выработки тепла с помощью непосредственного сжигания биотоплива и передачи его потребителю с помощью нагретого теплоносителя для отопления жилых домов и производственных зданий, а также технологических помещений с нормированной температурой теплоносителя в 95–115оС. Вся котельная представляет логическую систему взаимосвязей обеспечения и доставки биотоплива к зданию самой котельной, хранения и подачи биотоплива, его сжигания и получения тепловой энергии.

Выделяют два типа котельных, работающих на биотопливе:

1. Котельные работающие на сыром биотопливе (Влажность до 55 %)
2. Котельные работающие на сухом биотопливе (Влажность до 30 %)

В первом случаи в качестве топлива используют биодизель и биоэтанол, во втором же пеллеты, щепу, топливные гранулы. [3]

Важно понимать, что для каждого типа котельной существует своя технология сжигания топлива. Котельные, созданные для сжигания биомассы влажностью менее 30 % , будут не эффективны ни для сжигания влажного биотоплива с содержанием влаги около 50 % .

Влажное сырье не будет сгорать по причине того, что ему необходима большая температура внутри котла, развивать которую нету смысла, если использовать более сухую биомассу. Рафинированное топливо, гранулы, естественно будут сгорать в таком котле, но

в этом нет никакой экономической целесообразности, поскольку стоимость котла на гранулах ниже, чем на влажной или сухой биомассе - пеллетах, щепе и т.д.

Принципиальный состав оборудования котельной на сухом биотопливе:

1. Система приемки: топливный загрузчик и приемник, склад;
2. Система сжигания топлива: один или несколько водогрейных биотопливных котлов;
3. Система золоудаления: для топлива с высоким содержанием зольности;
4. Система аспирации дымовых газов: дымососы, циклонные золоуловители, дымовые трубы, дымоход;
5. Система управления и контроля. [4]

В настоящее время многие страны Европы активно используют биоэнергетику наряду с традиционной. Активное распространение получили КИТЭ – Комбинированное Производство Тепла и Электроэнергии, которые работают на древесных пеллетах или гранулах. Делаются как новые ТЭС, либо на основе старых, которые до этого работали на мазуте или угле. Подводя итоги хочется отметить важность частичного перехода с традиционных котельных, на котельные с использованием биотоплива, так как это позволит не только улучшить экологию нашей страны, путем переработки отходов, но и позволит частично отказаться от традиционных источников энергии, сделав тепло более дешевым [5].

#### **Список используемой литературы:**

1. КПД при сжигании различных видов топлив URL: <http://fir-pellets.ru/sravnenie-pellet/>)
2. Экологичность биотоплива URL: <https://nature-time.ru/2013/12/biotoplivo-dostoinstvo-i-nedostatki>)
3. Типы котельных, работающих на биотопливе URL: [http://www.rosteplo.ru/Tech\\_stat/stat\\_shablon.php?id=418](http://www.rosteplo.ru/Tech_stat/stat_shablon.php?id=418))
4. Принципиальный состав котельной, работающей на биотопливе URL: <http://www.pkko.ru/index.php/pages/kotelnye-na-biotoplive>)
- 5.КА Бубнов / Перспективы развития котельной на биотопливе // НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИННОВАЦИИ, ИЗОБРЕТЕНИЯ: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 марта 2018 г, г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2018. – 118 с.  
© Катун Е.С., 2019

**УДК: 352.075.2.**

**Кириенко А.Н.**

Студентка ХГУ им. Н.Ф. Катанова, Россия, Абакан

### **К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ ГОРОДА (НА МАТЕРИАЛАХ КОМИТЕТА МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА АБАКАН)**

#### **Аннотация**

В научной статье проведена оценка управления имуществом города Абакан, представлен состав и стоимость муниципального имущества, указаны проблемы в управлении имуществом города.

**Ключевые слова:**

Имущество, местное самоуправление, собственность, муниципальное образование, муниципальная экономика, экономика города.

Управление муниципальным имуществом имеет ряд проблем, которые вызывают снижение эффективности расходования средств бюджета. Предлагается формирование комплекса мер, направленных на привлечение арендаторов, приватизацию неиспользуемого имущества, создание унифицированной системы учета муниципального имущества[2].

Распоряжение собственностью муниципалитета – это сложная сфера муниципального управления, в которой можно столкнуться с такими проблемами, как нарушения и недостатки в управлении муниципальным имуществом.

В области управления муниципальным имуществом в 2018 году Комитетом муниципальной экономики осуществлялся учет муниципального имущества и ведение Реестра муниципальной собственности на магнитных носителях.

На 01.01.2019 стоимость основных фондов, находящихся в собственности муниципального образования город Абакан, составила 18 506 млн. руб.

Таблица 1 Состав и стоимость муниципального имущества:

Показатели	Динамика стоимости муниципального имущества, млн. руб.				
	2016г.	2017г.	2018г.	2018 г. к	
				2016г.	2017г.
1. Стоимость муниципального имущества, в том числе:	10173	10690	18506	+8333	+7816
- жилой фонд	203	224	253	+50	+29
- нежилые здания, помещения, сооружения, объекты инженерной инфраструктуры	7343	7416	15148	+7805	+7732
- транспортные средства	276	279	330	+54	+51
- прочие основные средства	2351	2 771	2775	+424	+4
1.1. Имущество, закрепленное на праве хозяйственного ведения и оперативного управления за МП и МУ	8862	8432	13838	+4976	+5406
1.2. Имущество муниципальной казны	1311	2258	4668	+3357	+2410

Всего в муниципальной собственности находится 12 муниципальных предприятий (из них 2 предприятия - в процессе ликвидации), 4 муниципальных казенных учреждения, 97 муниципальных бюджетных учреждений (из них 1 муниципальное учреждение в процессе ликвидации), 4 муниципальных автономных учреждения, 2 муниципальных фонда.

От лица муниципального образования город Абакан Комитет муниципальной экономики является учредителем в 12 хозяйственных обществах и принимает участие в управлении ими[1].

В 2018 году финансово - аналитическим отделом проведено 9 ревизионных проверок финансово - хозяйственной деятельности организаций с долей участия муниципального образования в уставном капитале, а именно, ООО «Муниципальная лизинговая компания», ООО «КДК», ООО «ЖЭУ - 2», ООО «ЖЭУ - 3», ООО «ЖЭУ - 4», ООО «ЖЭУ - 7», ООО «СтройЖЭУ», ООО «Абаканэнергосбыт», ОАО «Дворец спорта». Кроме того, проводился контроль соблюдения условий предоставления субсидий, правильности исчисления размеров субсидий по Муниципальной программе «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Абакане на 2017 - 2020 годы», осуществлялось ведение бухгалтерского и налогового учета в ликвидируемых предприятиях: МУП «Ритуальные услуги», МУ «Служба заказчика ЖКХ», МП «АЖПЭТ - 2». В отчетном году заключено 3 сделки приватизации на сумму 7 114 тыс. руб., в результате которых, за вычетом НДС, в городской бюджет поступило 6 191 тыс. руб[3].

За 2018 год поступило 17 (в 2017 году – 5) заявлений субъектов малого предпринимательства о реализации преимущественного права на выкуп арендуемого имущества. По 11 (в 2017 году – 6) заявлениям утверждены условия приватизации арендуемых помещений, подписано 11 (в 2017 году – 13) договоров купли - продажи. За 2018 год от продажи арендуемых муниципальных помещений в городской бюджет поступило 223 117,603 тыс. руб. (в 2017 году – 187 159,608 тыс. руб.). Принято в муниципальную собственность 2 детских сада, 2 сквера, 110 объектов инженерной инфраструктуры. Зарегистрировано право муниципальной собственности на 278 объектов недвижимого имущества, 18 объектов поставлено на учет как бесхозяйное имущество.

В отчетном году отделом аренды муниципального имущества осуществлялся контроль за выполнением договорных обязательств по 335 (в 2017 году – 353) договорам аренды и 168 (в 2017 году - 145) договорам безвозмездного пользования, за перечислением арендной платы, проводилась работа по взысканию долгов и по выявлению неиспользуемых помещений, а также площадей, переданных в субаренду без согласования. В 2018 году было заключено 63 (в 2017 году – 65) договора аренды, расторгнуто 52 (в 2017 году – 60) договора, заключено 20 (в 2017 году – 3) договоров ссуды. В адрес должников и нарушителей условий договоров аренды направлено 335 претензий (в 2017 году – 345), подано 30 (в 2017 году – 36) исковых заявлений, в том числе: 27 заявлений в Арбитражный суд и 3 заявления в Абаканский городской суд. Взыскано 1 880,94 тыс. руб. (в 2017 году – 602,69 тыс. руб.) неустойки за просрочку арендных платежей и штрафов за нарушение условий договоров. В 2018 году проведено 273 проверки (в 2017 году – 286) использования муниципальных нежилых помещений по договорам аренды и ссуды, на основании которых в адрес нарушителей было направлено 58 претензий (в 2017 году – 85). За отчетный период собрано арендных платежей на общую сумму 182 080,32 тыс. руб., что на 2,6 % меньше, чем за 2017 год, в том числе:

- за предоставление торговых мест на муниципальном рынке – 89 961,05 тыс.руб., по сравнению с прошлым годом сумма поступлений уменьшилась на 2,5 % ;

- за аренду нежилых помещений – 92 119,27 тыс. руб., по сравнению с 2017 годом сумма арендных платежей уменьшилась на 2,7 % , в том числе: за согласование договоров

субаренды собрано 5 833,31 тыс. руб., что на 7,3 % меньше, чем в 2017 году. Снижение платежей за аренду нежилых помещений связано с продажей в 2018 году 11 арендуемых помещений. В 2018 году подготовлена документация на проведение 74 открытых аукционов на право аренды нежилых помещений (в 2017 году – 110), в результате которых было заключено 43 договора аренды. Итоговый размер арендной платы в результате торгов в среднем возрос в 2,6 раза от начальной цены аренды.

В Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Республике Хакасия за 2018 год зарегистрировано 48 (в 2017 году – 63) договоров аренды.

Недостатки в управлении муниципальной собственностью города Абакан:

1. Отсутствуют экономическое обоснование и четко сформулированные критерии наделения имуществом муниципальных предприятий.
2. Допускается неоднократное изъятие имущества из хозяйственного ведения и передача его в безвозмездное пользование и наоборот.
3. Выбор права, на котором закрепляется имущество, фактически осуществляют сами предприятия, а не собственник имущества.
4. Наделение муниципальных предприятий имуществом по - прежнему осуществляется в размерах, явно превышающих необходимые.
5. Отсутствует надлежащий контроль за использованием муниципального имущества и его сохранностью.

#### **Список использованной литературы:**

1 Федеральный закон от 22.07.2008 №159 - ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого предпринимательства и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

2 Ворова, Е.В. Государственное и муниципальное управление. Учебное пособие. Ярославль: МУБиНТ. 2015. - С. 27.

3 Отчет о работе Комитета муниципальной экономики Администрации города Абакан за 2018 год [Электронный Ресурс] / режим доступа: <http://xn--80aaac0ct.xn--r1ai/docs/otchyoty/2019/february/04.02.2018.html> (дата обращения: 14.05.2019)

© Кириенко А.Н. 2019

**УДК 330**

**Кобылинская И.О.**

магистрант РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

**Крикало В. А.**

магистрант РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

### **МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПОЛЮС»**

#### **Аннотация**

Анализ показателей прибыльности является важной частью при анализе финансового состояния предприятия. Актуальность данной темы заключается в том, что показатели

прибыльности служат базой для принятия как управленческих решений, так и для принятия решений внешних пользователей, а их точность зависит от выбранной методологии. Целью данной статьи является исследование финансового состояния ООО «ПОЛЮС» посредством анализа прибыльности. Достижение поставленной цели осуществлялось посредством применения общенаучных методов исследования в рамках логического и сравнительного анализа. В результате проведенной работы были выявлены основные особенности и методы проведения анализа прибыльности на предприятиях. В ходе исследования темы статьи, была подтверждена необходимость предприятий внедрять аналитические методы для определения прибыльности предприятия.

#### **Ключевые слова**

Финансовый анализ, методика анализа, прибыль, анализ финансовых результатов

Стоит отметить, что исключительно важную роль в системе оценки результативности, деловых качеств предприятия и степени его надежности играют показатели прибыли. В прибыли аккумулируются все доходы, расходы, обобщаются результаты деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов (прибыли) деятельности предприятия заключается в определении отклонений каждого показателя за текущий анализируемый период и исследовании структуры соответствующих показателей и их изменений.

Проведем подробный анализ прибыли на примере ООО «ПОЛЮС». Исходя из данных Таблицы 1 можно отметить положительную динамику показателя выручки, который вырос на 24,5 % что составило 971251 тыс. руб. Снижение себестоимости продаж на 2,3 % хоть и незначительно, но все же имеет положительный эффект на значение валовой прибыли, которая к 2017 году резко выросла на 1045026 тыс. руб. или 162 % . Рост коммерческих расходов является отрицательным явлением для предприятия, к 2017 году коммерческие расходы выросли на 55 % или 5420 тыс. руб. Как следствие произошло значительное снижение прибыли от продаж на 455394 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения значительно выросла на 1767999 тыс. руб. или 282 % что связано с колоссальным ростом прочих доходов предприятия темп роста которых составил 1689 % . В итоге после выплаты всех налоговых обязательств показатель чистой прибыли ООО «ПОЛЮС» вырос на 1567620, что составляет более 300 % . Таким образом, можно сделать вывод о значительном экономическом росте предприятия за анализируемый период.

Таблица 1 - Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «ПОЛЮС»

Показатель	2016г	2017г	Изменение + / -	Темп роста %
Выручка	3952599	4923850	971251	124,5724649
Себестоимость продаж	3311393	3237618	- 73775	97,77208564
Валовая прибыль	641206	1686232	1045026	262,9782005
Коммерческие расходы	9712	15132	5420	155,8072488
Прибыль от продаж	631494	176100	- 455394	27,8862507
Проценты к получению	33373	26909	- 6464	80,63104905
Проценты к уплате	12223	55341	43118	452,7611879

Прочие доходы	70512	1191268	1120756	1689,454277
Прочие расходы	96847	439628	342781	453,9407519
Прибыль до налогообложения	626309	2394308	1767999	382,2886147
Текущий налог на прибыль	115824	286363	170539	247,2397776
Постоянные налоговые обязательства	- 9	- 153007	- 152998	1700077,778
Изменение отложенных налоговых обязательств	- 10417	- 39888	- 29471	382,9125468
Изменение отложенных налоговых активов	988	397	- 591	40,18218623
Прочее	- 261	- 39	222	14,94252874
Чистая прибыль	500795	2068415	1567620	413,0262882

Для более точного анализа прибыльности ООО «ПОЛЮС» необходимо провести структурный анализ показателей прибыли за анализируемый период с 2016г по 2017г.

Таблица 2 - Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «ПОЛЮС»

Показатель	2016г	2017г	Доля в % 2016г	Доля в % 2017г
Выручка	3952599	4923850	100	100
Себестоимость продаж	3311393	3237618	83,77761063	65,75379023
Валовая прибыль	641206	1686232	16,22238937	34,24620977
Коммерческие расходы	9712	15132	0,245711746	0,307320491
Прибыль от продаж	631494	176100	15,97667762	3,576469633
Проценты к получению	33373	26909	0,844330528	0,546503244
Проценты к уплате	12223	55341	0,309239566	1,123937569
Прочие доходы	70512	1191268	1,783940137	24,19383206
Прочие расходы	96847	439628	2,450210608	8,92854169
Прибыль до налогообложения	626309	2394308	15,84549811	48,62674533
Текущий налог на прибыль	115824	286363	2,930325085	5,81583517
Постоянные налоговые обязательства	- 9	- 153007	-	-
			0,000227698	3,107466718
Изменение отложенных налоговых обязательств	- 10417	- 39888	-	-
			0,263548111	0,810097789
Изменение отложенных налоговых активов	988	397	0,024996211	0,008062796
Прочее	- 261	- 39	-	-
			0,00660325	0,000792063
Чистая прибыль	500795	2068415	12,67001788	42,00808311

Из приведенных в Таблице 2 показателей видно, что доля себестоимости продаж в 2016 году составляла более 80 % от всей выручки предприятия, при этом чистая прибыль составила 12 % . К 2017 г. структура прибыли сильно изменилась, себестоимость продаж

снизилась до 65 % , а чистая прибыль выросла до 42 % , однако, подобный рост был обусловлен резким увеличением прочих доходов с 1 % в 2016г до 24 % в 2017г. Исходя из данных горизонтального и вертикального анализа возможно говорить о снижении основного вида деятельности предприятия к концу анализируемого периода.

Таким образом, стоит отметить, что грамотно проведенный анализ финансовых результатов предприятия позволит повысить обоснованность планирования и жесткости нормативов управления, дать оценку достоверности учета и оперативности контроля, а также будет способствовать обеспечению эффективной и бесперебойной организации деятельности.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абдулаев Ф.Ф. Влияние финансовой стратегии на долгосрочное развитие бизнеса. // Финансовый университет при правительстве РФ. 2015. № 12 (234). - Российское предпринимательство. С. 140 - 144.
2. Абрютин М. С. Финансовый анализ / М.С. Абрютин. - М.: Дело и сервис, 2017. - 192 с.
3. Никифорова, Н.А. Управленческий анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры — 2 - е изд.: Издательство Юрайт, 2016 — 468 с.

© Кобылинская И.О, Крикало В. А. 2019

**УДК 330**

**Кобылинская И.О.**

магистрант РГЭУ (РИНХ),  
г. Ростов - на - Дону, РФ

**Крикало В. А.**

магистрант РГЭУ (РИНХ),  
г. Ростов - на - Дону, РФ

### **АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПОЛЮС»**

#### **Аннотация**

Анализ показателей рентабельности является важной частью при анализе финансового состояния предприятия. Актуальность данной темы заключается в том, что показатели рентабельности служат базой для принятия как управленческих решений, так и для принятия решений внешних пользователей, а их точность зависит от выбранной методологии. Целью данной статьи является исследование финансового состояния ООО «ПОЛЮС» посредством анализа коэффициентов рентабельности. Достижение поставленной цели осуществлялось посредством применения общенаучных методов исследования в рамках логического и сравнительного анализа. В результате проведенной работы были выявлены основные особенности и методы проведения анализа рентабельности в организации. В ходе исследования темы статьи, была подтверждена

необходимость предприятий внедрять аналитические методы для определения и интерпретации коэффициентов рентабельности на предприятии.

### **Ключевые слова**

Финансовый анализ, методика анализа, рентабельность, коэффициент рентабельности

Рентабельность, в общем смысле, характеризует целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь созданным ресурсам (прибыли).

Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность часто рассматривают как один из критериев качества управления.

Рассмотрим анализ показателей рентабельности на примере предприятия ООО «ПОЛЮС». В таблице 1 представлены значения коэффициентов рентабельности за анализируемый период. Как видно из Таблицы 1 положительное изменение коэффициента общей рентабельности на 32,8 % в 2017г было обусловлено преимущественно значительным ростом прибыли до налогообложения практически в 4 раза, что свидетельствует о сильном повышении объема продаж в анализируемом периоде. Однако, на этом фоне наблюдается снижение коэффициента рентабельности продаж на 12,4 % . Подобное снижение было связано с снижением прибыли от продаж в 2 раза по сравнению с предыдущим годом. Все коэффициенты рентабельности активов имеют положительную динамику, составляя соответственно: коэффициент рентабельности чистых активов +19,74 % , коэффициент рентабельности активов +9,3 % и коэффициент рентабельности текущих активов +11,39 % . Данные изменения говорят об эффективном использовании предприятием собственных активов. Коэффициент рентабельности собственного капитала также имеет положительную динамику и к концу 2017 года его значение выросло на 19,75 % , подобное изменение является положительным результатом для собственников и говорит об эффективном использовании вложенных средств.

Таблица 1 - Коэффициент рентабельности

Показатель	2016 г.	2017 г.	Изменение + / -
Кэф. Общей рентабельности	15,8	48,6	32,8
Кэф. Рентабельности продаж	16	3,6	- 12,4
Кэф. Рентабельности активов	11,2	20,5	9,3
Кэф. Рентабельности чистых активов	42,6	62,34	19,74
Кэф. Рентабельности текущих активов	10,16	21,55	11,39
Кэф. Рентабельности собственного капитала	42,6	62,35	19,75
Кэф. Рентабельности производства	19	5,4	- 13,6

Несмотря на это, коэффициент рентабельности производства снизился на 13,6 % , следовательно, в перспективе необходимо повысить эффективность производства предприятия в целом.

Для более детального анализа коэффициентов рентабельности необходимо провести частичный факторный анализ показателей представленных в таблице 2.

Таблица 2 - Факторный анализ показателей рентабельности

Показатель	2016г.	2017г.
Выручка	3952599	4923850
Себестоимость продаж	3311393	3237618
Валовая прибыль	641206	1686232
Прибыль от продаж	631494	176100
Прибыль до налогообложения	626309	2394308
Чистая прибыль	500795	2068415
Коэф. Общей рентабельности	15,84549811	48,62674533
Коэф. Рентабельности продаж	15,97667762	3,576469633
Коэф. Рентабельности производства	19,0703429	5,439183993

Как видно из данных Таблицы 2, коэффициент общей рентабельности претерпел изменения за счет значительного роста прибыли до налогообложения, таким образом при увеличении прибыли до налогообложения в 2017 году до 2394308 тыс. руб., но прежнем показателе выручки 2016года, коэффициент общей рентабельности составил бы 60, 57 % . Коэффициент рентабельности продаж также снизился за счет снижения прибыли от продаж до 176100 тыс. руб. к 2017 году. Таким образом, при прежнем уровне выручки 2016 г и показателе прибыли от продаж 2017года, показатель составил бы 4, 45 % . В анализируемом периоде на предприятии ООО «ПОЛЮС» наблюдалось снижение рентабельности производства до 5,4 % к 2017 году, преимущественно из - за снижения уровня продаж, как и в случае снижения коэффициента рентабельности продаж. При изменении прибыли от продаж до 176100 тыс. руб. и показателе себестоимости продаж 2016 года, коэффициент рентабельности производства составил бы 5,32 % , что незначительно ниже его значения 2017 года.

Таким образом, важно понимать, что повышению уровня рентабельности способствует увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, улучшение использования производственных фондов в целом.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. М. : Дело и Сервис, 2010г.

2. Ендовицкий Д.А., Ендовицкая А.В. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации. // Экономический анализ: теория и практика. – № 5 - 6. – 2015г.

3. Шадрина, Г.В. Управленческий и финансовый анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата: Издательство Юрайт, 2018 — 316 с.

© Кобылинская И.О, Крикало В. А. 2019

**УДК 336.1**

**М.Я. Ковалёва**

студент

1 курс магистратуры, кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Федеральное государственное автономное учебное учреждение высшего образования  
«Крымский федеральный университет им.В.И.Вернадского»

Институт экономики и управления

г. Симферополь, Республика Крым, Россия

E - mail: malvinapl03@gmail.com

## **РАЗВИТИЕ КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

### **Аннотация**

Организация бухгалтерского учета и отчетности в организации играет важную роль в контроле и оценке эффективности использования бюджетных средств. Эффективным бухгалтерским учетом можно считать тот учет, который выполняет контрольные функции.

### **Ключевые слова:**

Контроль расходов, бюджетные учреждения, контроль, использование бюджетных средств, бюджет.

В бюджетных учреждениях под контролем финансовых показателей понимают контроль за целевым и эффективным использованием средств, которые направлены на финансирование образования, здравоохранения, искусства и культуры, физической культуры и социальной защиты населения и других мероприятий.

По мнению автора Б.К. Тебиева [2] главными функциями контрольных мероприятий являются:

- проверка поступления сумм и оснований их расходования;
- наблюдение за правильностью расходования сумм;
- проверка правильности учета их на счетах;
- наблюдение за тем, чтобы ассигнованные суммы не оставались без движения, вплоть до перечисления их в казначейство.

Все бюджетные организации в своей деятельности руководствуются «Бюджетным кодексом Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145 - ФЗ. В третьем разделе Закона детально описаны аспекты расходов бюджета. Расходы – это основной показатель, который требует особого внимания и контроля в любой организации, а так как в бюджетной

организации денежные средства выделают из государства – государством предусмотрено создание специальных контролирующих органов, таких контрольно-счетная палата.

Я считаю, что основополагающим контрольным мероприятием является этап планирования бюджета и его согласование. В Российской Федерации бюджет утверждается на 3 года – текущий финансовый год и плановый период – 2 года. В Республике Крым данная система начала действовать с 2018 года. Однозначным плюсом этих мероприятий является возможность проводить процедуры закупок на плановый период в текущем году. Отрицательная черта данного метода – отсутствие стабильных цен на рынке и трудоёмкость процесса на этапе подготовки документов - оснований.

Для принятия бюджета РФ, субъектов РФ и местного бюджета – бюджетные организации составляют Бюджетную смету или план финансово-хозяйственной деятельности организации. Для принятия бюджета на местном уровне, организация предоставляет пакет документов, который обосновывает объем финансирования. Контролирующий орган делает проверку по следующим показателям:

- необходимость и целесообразность данных расходов;
- соответствие объемов расходов учреждения;
- соблюдение норм расходов.

Автор Н.А. Аюбов [3] считает что правильность составления сметы и ее исполнение влияет на рациональное и эффективное использование бюджетных средств и поэтому контроль является одним из важнейших этапов проверки расходования бюджетных средств. Автор считает существенным недостатком существующей системы контроля за расходами – дублирование функций у отдельных контролирующих органов и недостаточность методологической и нормативной базы. Н.А. Аюбов [3] считает одним из эффективных методов контроля – внутренний.

Для достижения эффективного внутреннего контроля необходимо выполнение следующих условий: достоверность, точность информации содержащейся в финансовом учете, правильность разности информации по учётным регистрам, сохранность учетной информации, контроль сотрудников, соблюдение сроков предоставления информации, повышение квалификации сотрудников.

Рассмотрев данную статью можно сделать вывод, что любой вид контроля является трудоемким и сложным процессом. Основной задачей результативности внутреннего контроля можно считать качество труда бухгалтера и экономиста. Важную роль играет высокая квалификация сотрудников, качественное и добросовестное выполнение должностных обязанностей.

#### **Список литературы:**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145 - ФЗ
2. Тебиев Б.К. Государственный финансовый контроль в первой половине XIX века / Б.К. Тебиев, В.А. Осминкина / Экономика и право – 2003. №3. С 12 - 21
3. Аюбов Н.А. Развитие контроля за целевым и эффективным использованием средств в бюджетных организациях / Н.А. Аюбов / Вестник аграрной науки – 2010. 6(10). С.53 - 57
4. Кузина Е.Л. Бухгалтерский учёт в бюджетных организациях: Учеб. - практич. пособие. М.: «Издательство - ПРИРО», 2016.

УДК 336.148

**Т.В. Файберг**

канд. экон. наук, доцент БГУ,

г. Иркутск, РФ

E - mail: faibergtv@mail.ru,

**А.В. Ковалевская**

студент БГУ,

г. Иркутск, РФ

E - mail: k.anastasia97@mail.ru

## **РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ОРГАНАМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ**

### **Аннотация**

В условиях реформирования государственного финансового контроля в России, связанного с передачей полномочий по его осуществлению органам Федерального казначейства и с переходом на риск - ориентированный подход, особую актуальность приобретают вопросы его реализации в регионах, в том числе в Иркутской области. С целью оценки эффективности реализации контроля в финансово - бюджетной сфере органами Федерального казначейства в Иркутской области, используя общенаучные методы познания, в статье обобщены и проанализированы результаты контрольной деятельности Управления Федерального казначейства по Иркутской области, рассмотрены организационные аспекты реализации контроля.

### **Ключевые слова:**

Финансовый контроль, казначейский контроль, проверки, ревизии, государственный внутренний финансовый контроль, Федеральное казначейство, эффективность финансового контроля.

Особое место в системе органов государственного финансового контроля в России занимает Федеральное казначейство, реализующее в настоящее время не только функции предварительного контроля, но и обеспечивающее государственный финансовый последующий контроль. Федеральное казначейство является федеральным органом исполнительной власти (федеральной службой) и осуществляет свою деятельность непосредственно через свои территориальные органы, подведомственные федеральные казенные учреждения во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, Центральным банком РФ, общественными объединениями и иными организациями [1, с. 44 - 45].

Существенные изменения в контрольно - ревизионную деятельность Федерального казначейства были внесены в связи с Указом Президента РФ от 02.02.2016 г. № 41, в соответствии с которым Федеральная служба финансово - бюджетного надзора была упразднена, а функции упраздненной Федеральной службы финансово - бюджетного надзора были переданы Федеральному казначейству и Федеральной таможенной службе, а также Федеральной налоговой службе. Данное решение можно расценивать не только как процедуру оптимизации численности сотрудников органов власти, но и как процесс совершенствования государственного финансового контроля. В отличие от Федеральной службы финансово - бюджетного надзора органы Федерального казначейства являются владельцами и операторами информационных систем и подсистем, которые обеспечивают полный доступ к единому счету бюджета, а также к системе счетов бюджетополучателей и администраторов доходов бюджетной системы всех уровней [2, с. 88 - 89].

Функции упраздненной Федеральной службы финансово - бюджетного надзора, переданные другим органам внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, представлены на рисунке 1.

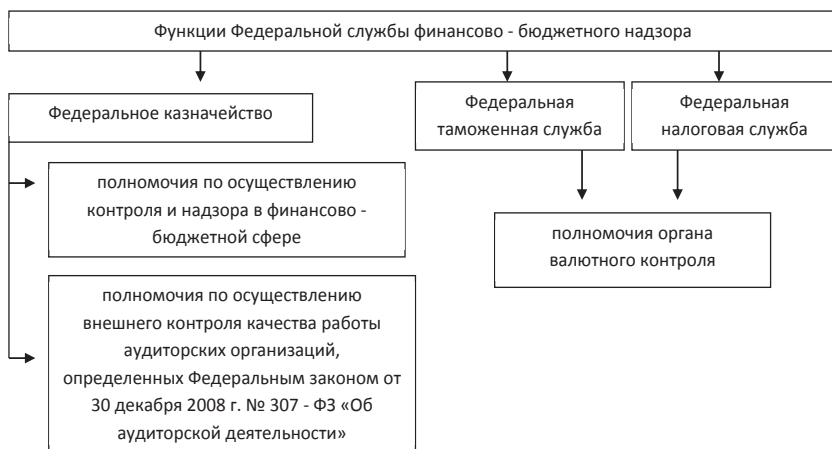


Рис. 1. Переданные функции Федеральной службы финансово - бюджетного надзора

В УФК по Иркутской области внутренний государственный финансовый контроль осуществляют три контрольно - ревизионных отдела и организационно - аналитический отдел. Первые три отдела непосредственно осуществляют проведение мероприятий внутреннего государственного финансового контроля за соблюдением бюджетного законодательства РФ и иных нормативных правовых актов в рамках централизованных заданий и по предложениям УФК по Иркутской области. А организационно - аналитический отдел занимается планированием контрольной деятельности, документальным, техническим и информационно - аналитическим сопровождением указанной деятельности, проводит мониторинг реализации материалов контрольных мероприятий, обеспечивает формирование отчетности по результатам контрольных мероприятий в финансово - бюджетной сфере, а также осуществляет производство по делам об административных правонарушениях [3].

Отделы внутреннего государственного финансового контроля УФК по Иркутской области проводят контрольные мероприятия в строгом соответствии с Приказом Федерального казначейства № 39 «Об утверждении Стандарта и общие требования к внутренней организации контрольного мероприятия» и Постановлением Правительства РФ № 1092 «О порядке осуществления Федеральным казначейством полномочий по контролю в финансово - бюджетной сфере». Контрольные мероприятия осуществляются согласно плану контрольных мероприятий, который составляется на год и включает в себя два раздела: контрольные мероприятия по централизованным заданиям и контрольные мероприятия по предложениям УФК по Иркутской области. Для проведения контрольных мероприятий отделы должны иметь наличие утвержденной программы контрольного мероприятия. Также перед проведением контрольных мероприятий отделы отправляют в объекты контроля запрос, в котором просят подготовить ряд документов, необходимых для проведения контрольного мероприятия. Ниже в таблице 1 представлены общие показатели плана контрольных мероприятий УФК по Иркутской области за 2017 - 2019 годы.

Таблица 1. Общие показатели плана контрольных мероприятий  
УФК по Иркутской области 2017 - 2019 гг.

Показатели	2017 год	2018 год		2019 год	
	Абсолютное значение	Абсолютное значение	Темп роста	Абсолютное значение	Темп роста
Количество объектов	44	49	111,36	36	73,47
Количество ГРБС	40	37	92,5	32	86,49
Количество тем	26	26	100	26	100

Общее количество объектов контрольных мероприятий к 2018 году увеличивается, а общее количество главных распорядителей бюджетных средств (далее — ГРБС) к 2018 году снижается на 11,36 и на 7,5 процентных пункта соответственно. А к 2019 году снижаются оба показателя на 26,53 и на 13,51 процентных пункта соответственно. Общее количество тем на протяжении анализируемого периода не изменяется.

Ниже в таблице 2 представлены показатели плана контрольных мероприятий УФК по Иркутской области за 2017 - 2019 годы в разрезе двух разделов: контрольные мероприятия по централизованным заданиям; контрольные мероприятия по предложениям УФК по Иркутской области.

Таблица 2. Показатели плана контрольных мероприятий УФК по Иркутской области  
в 2017 - 2019 гг. в разрезе оснований их проведения

Показатели	2017 год	2018 год		2019 год	
	Абсолютное значение	Абсолютное значение	Темп роста	Абсолютное значение	Темп роста
Контрольные мероприятия по централизованным заданиям					
Количество объектов	24	19	79,17 %	20	105,26 %
Количество ГРБС	20	13	65 %	18	138,46 %
Количество тем	20	17	85 %	17	100 %

Контрольные мероприятия по предложениям УФК по Иркутской области					
Количество объектов	20	30	150 %	16	53,3 %
Количество ГРБС	20	24	120 %	14	58,3 %
Количество тем	6	9	150 %	9	100 %

По данным таблицы, можно сделать вывод о том, что в контрольных мероприятиях по централизованным заданиям количество объектов и количество ГРБС к 2019 году увеличились на 5,26 и на 38,46 процентных пунктов соответственно, а количество тем не изменилось. Что касается контрольных мероприятий по предложениям УФК по Иркутской области, то количество объектов и количество ГРБС к 2019 году снизилось на 46,7 и на 41,7 процентных пунктов соответственно. А количество тем также, как и в контрольных мероприятиях по централизованным заданиям, к 2019 году не изменилось.

Формирование отчетности по результатам контрольных мероприятий в УФК по Иркутской области осуществляет организационно - аналитический отдел. Отчет о результатах осуществления полномочий по контролю в финансово - бюджетной сфере состоит из нескольких разделов, в первом разделе указаны общие сведения о ревизиях, проверках, обследованиях, а во втором разделе – сведения об объеме проверенных средств и о выявленных ревизиями (проверками) нарушениях в финансово - бюджетной сфере.

Ниже в таблице 3 представлены сведения о фактически проведенных ревизиях, проверках, обследованиях за 2016 - 2018 года.

Таблица 3. Динамика проведенных контрольных мероприятий по их видам УФК по Иркутской области в 2016 - 2018 гг.

Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Количество ревизий и проверок - всего	48	81	86
- проведенных в соответствии с разделом 1 Плана контрольной работы УФК	27	46	29
- проведенных в соответствии с разделом 2 Плана контрольной работы УФК	8	21	34
- проведенных внеплановых ревизий (проверок), проводимых по поручениям и обращениям	13	14	23
Количество ревизий и проверок, которыми выявлены нарушения в финансово - бюджетной сфере	30	58	59
Количество проведенных выездных ревизий, проверок	48	70	72
Количество проведенных камеральных проверок	-	11	14
Количество проведенных обследований	3	12	1
Количество встречных проверок	11	11	20

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что общее количество ревизий и проверок на протяжении анализируемого периода увеличивается за счет увеличения внеплановых проверок (ревизий) на 9 штук и за счет увеличения проверок, проведенных в соответствии с разделом 2 Плана контрольной работы УФК на 13 штук. На протяжении анализируемого периода количество проведенных выездных ревизий, проверок (на 01.01.2019 состоит из 72 штук) превышает количество проведенных камеральных проверок (на 01.01.2019 состоит из 14 штук). В динамике оба показателя увеличиваются. Количество встречных проверок в динамике увеличивается, а количество обследований — снижается. Отрицательным фактором является то, что на протяжении анализируемого периода увеличивается количество ревизий и проверок, которыми выявлены нарушения в финансово - бюджетной сфере.

Ниже в таблице 4 представлены сведения об объектах контроля, в которых проведены ревизии, проверки, обследования за 2016 - 2018 гг.

Таблица 4. Динамика объектов контроля  
УФК по Иркутской области в 2016 - 2018 гг.

Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
главные распорядители (распорядители, получатели) средств фед. бюджета, главные администраторы (администраторы) доходов федерального бюджета, главные администраторы (администраторы) источников финансирования дефицита фед. бюджета	17	12	21
финансовые органы (главные распорядители (распорядители) и получатели средств бюджета), которым предоставлены межбюджетные трансферты	19	34	36
федеральные гос. учреждения, а также гос. бюджетные и автономные учреждения субъекты РФ	6	7	8
хозяйственные товарищества, коммерческие организации и юридические лица с участием публично - правовых образований в их уставных капиталах	1	6	-
органы управления гос. внебюджетными фондами	1	5	2
юридические лица, получающие средства из бюджетов гос. внебюджетных фондов по договорам о финансовом обеспечении ОМС	2	-	-
заказчики, контрактные службы и управляющие, уполномоченные органы и учреждения	6	38	16
региональные операторы	1	1	1
органы гос. финансового контроля, являющиеся органами исполнительной власти субъектов РФ	-	1	2

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что на 01.01.2019 наибольшее количество проверок было осуществлено в финансовых органах (36 штук), на втором месте

по величине распорядители и получатели бюджетных средств (21 штука), на третьем месте — заказчики, контрактные службы и управляющие, уполномоченные органы и учреждения (16 штук). В динамике к 01.01.2019 количество объектов контроля увеличивается по всем статьям, кроме органов управления государственными внебюджетными фондами: их количество снижается на 3 штуки, и неизменным остается лишь состав региональных операторов: их количество на протяжении анализируемого периода равно 1 штуке.

Эффективность проведения контрольных мероприятий УФК по Иркутской области можно определить по двум направлениям: по трудозатратам, которые определяются в количестве человека - дней, затраченных на проведение ревизий, проверок, обследований; по объему проверенных бюджетных средств и по суммам выявленных нарушений.

Ниже в таблице 5 представлены сведения о трудозатратах на проведение ревизий, проверок и обследований за 2016 - 2018 гг.

Таблица 5. Динамика показателей трудозатрат на проведение контрольных мероприятий УФК по Иркутской области в 2016 - 2018 гг.

Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
количество человека - дней, затраченных на проведение ревизий, проверок и обследований - всего	2 723	3 036	3 561
количество человека - дней, затраченных на проведение ревизий, проверок и обследований, проведенных в соответствии с разделом 1 Плана контрольной работы УФК	1223	1200	1 082
количество человека - дней, затраченных на проведение ревизий, проверок и обследований, проведенных в соответствии с разделом 2 Плана контрольной работы УФК	901	1 103	1300
количество человека - дней, затраченных на проведение внеплановых ревизий (проверок), проводимых по поручениям и обращениям	494	202	944
количество человека - дней, затраченных на проведение обследований	9	392	6
количество человека - дней, затраченных на проведение встречных проверок	49	86	140

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что на 01.01.2019 наибольшее количество человека - дней 1 300 приходится на проведение ревизий, проверок и обследований, проведенных в соответствии с разделом 2 Плана контрольной работы УФК. На втором месте по величине находится проведение ревизий, проверок и обследований, проведенных в соответствии с разделом 1 Плана контрольной работы УФК, их количество на 01.01.2019 составляет 1 082 человека - дней. На третьем месте находится проведение внеплановых ревизий (проверок), проводимых по поручениям и обращениям, их количество на 01.01.2019 составляет 944 человека - дней. Количество человека - дней, затраченных на проведение встречных проверок, в динамике увеличивается на протяжении анализируемого периода, на 01.01.2019 их количество составляет 140 человека - дней, а количество человека - дней, затраченных на проведение обследований, в динамике снижается, на 01.01.2019 они составляют 6 человека - дней.

Ниже в таблице 6 представлены общие сведения об объеме проверенных средств и о выявленных ревизиями (проверками) нарушениях в финансово - бюджетной сфере за 2016 - 2018 гг.

Таблица 6. Динамика объема проверенных средств и выявленных нарушений  
УФК по Иркутской области в 2016 - 2018 гг.

Показатели	01.01.2017	01.01.2018		01.01.2019	
	Абсолютное значение	Абсолютное значение	Темп роста, %	Абсолютное значение	Темп роста, %
Объем проверенных средств	41 622 247,2	24 990 920,5	60,04	35 046 754,2	140,24
Выявлено нарушений	5 156 116,8	4 747 635,5	92,08	28 467 710,9	599,62
Доля нарушений в объеме проверенных средств, в %	12,39	18,99	153,4	81,23	427,57

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что объем проверенных средств в динамике увеличивается и к 01.01.2019 составляет 35 046 754,2 тыс. рублей. Отрицательным фактором является то, что на протяжении всего анализируемого периода происходит увеличение суммы выявленных нарушений, но это говорит и об эффективности деятельности контрольно - ревизионных отделов. К 01.01.2019 сумма выявленных нарушений составляет 28 467 710,9 тыс. рублей. Доля нарушений в объеме проверенных средств в динамике увеличивается в 2016 году она составляет 12,39 % , в 2017 году – 18,99 % , а в 2018 году – 81,23 % .

Ниже в таблице 7 представлены сведения о суммах выявленных нарушений и их темпах роста за 2016 - 2018 гг.

Таблица 7. Динамика выявленных нарушений  
УФК по Иркутской области в 2016 - 2018 гг.

Показатели	01.01.2017	01.01.2018		01.01.2019	
	Абсолютное значение	Абсолютное значение	Темп роста, %	Абсолютное значение	Темп роста, %
Выявлено нарушений - всего	5 156 116,8	4 747 635,5	92,1	28 467 710,9	599,62
Нарушение порядка предоставления бюджетных средств	2 227,3	253 313,6	11373	156 706,2	61,86
Нарушение порядка использования бюджетных средств	31 217,1	2 410 040,2	7720,3	1 057 963,9	43,898

Расхождение фактического наличия денежных средств и материальных ценностей с данными бухгалтерского учета	1 445,5	663,9	45,93	1 876,6	282,66
Нарушения порядка ведения бюджетного учета, представления бюджетной отчетности	5 044 928,8	879 349,5	17,43	25 144 909,5	2859,5
Другие нарушения законодательства в финансово - бюджетной сфере	76 298,1	1 204 268,3	1578,4	2 106 254,7	174,9

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что на 01.01.2019 итоговая сумма выявленных нарушений в динамике увеличивается за счет увеличения расхождений фактического наличия денежных средств и материальных ценностей с данными бухгалтерского учета на 182,66 процентных пункта, а также за счет увеличения нарушений порядка ведения бюджетного учета, представления бюджетной отчетности и других нарушений законодательства в финансово - бюджетной сфере — на 2 759,5 и на 74,9 процентных пункта. Единственной строкой, которая в динамике снизилась, является «нарушение порядка использования бюджетных средств». Данная строка к 01.01.2019 снизилась на 56,1 процентных пункта.

Ниже в таблице 8 представлены сведения о суммах выявленных нарушений и их структуре за 2016 - 2018 гг.

Таблица 8. Структура выявленных нарушений  
УФК по Иркутской области в 2016 - 2018 гг.

Показатели	01.01.2017		01.01.2018		01.01.2019	
	Абсолютное значение	Доля, %	Абсолютное значение	Доля, %	Абсолютное значение	Доля, %
Выявлено нарушений - всего	5 156 116,8	100	4 747 635,5	100	28 467 710,9	100
Нарушение порядка предоставления бюджетных средств	2 227,3	0,043	253 313,6	5,336	156 706,2	0,55
Нарушение порядка	31 217,1	0,605	2 410 040,2	50,76	1 057 963,9	3,716

использования бюджетных средств						
Расхождение фактического наличия денежных средств и материальных ценностей с данными бух. учета	1 445,5	0,028	663,9	0,014	1 876,6	0,007
Нарушения порядка ведения и представления бюджетной отчетности	5 044 928,8	97,84	879 349,5	18,52	25 144 909,5	88,33
Другие нарушения законодательства в финансово - бюджетной сфере	76 298,1	1,48	1 204 268,3	25,37	2 106 254,7	7,399

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что наибольшую долю на 01.01.2019 занимает строка «нарушения порядка ведения бюджетного учета, представления бюджетной отчетности», ее доля составляет 88,33 % . На втором месте по величине находится строка «другие нарушения законодательства в финансово - бюджетной сфере», ее доля составляет 7,399 % . Доли остальных строк не существенны и не превышают 5 % .

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что количество контрольных мероприятий в динамике увеличивается. Аналогично происходит увеличение и объема проверенных средств, что является положительным фактором. Отрицательным фактором является то, что на протяжении всего анализируемого периода происходит увеличение суммы выявленных нарушений, но это говорит и об эффективности деятельности контрольно - ревизионных отделов Управления Федерального казначейства по Иркутской области.

#### **Список использованной литературы:**

1. Колесов Р. В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы : монография / Р. В. Колесов, А. В. Юрченко. – Ярославль : ЯФ МФЮА, 2013. – 100 с.
2. Самаруха В. И. Государственный финансовый контроль в Российской Федерации: учеб. пособие / В. И. Самаруха, И. В. Деревцова. – Иркутск : Изд - во БГУ, 2018. – 160 с.
3. Управление Федерального казначейства по Иркутской области [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа : <http://irkutsk.roskazna.ru/> (20.05.2019).

© Т.В. Файберг, А.В. Ковалевская, 2019

## ОБЗОР И АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**Аннотация:** В статье ставится задача изучить и проанализировать российский рынок информационных технологий.

**Ключевые слова:** Рынок информационных технологий, российский рынок информационных технологий.

Рынок информационных технологий (ИТ) является молодым и одним из самых динамичных рынков не только России, но и всего мира. Своим ростом отрасль в первую очередь обязана повсеместному проникновению ИТ - технологий в бизнес - процессы организаций, механизмы государственного управления и повседневную жизнь людей. Динамичное развитие большинства отраслей связано с внедрением информационных и коммуникационных технологий. С каждым годом открываются все более широкие перспективы для повышения эффективности бизнеса и качества жизни людей вследствие интеграции подобных решений. В отношении РФ наращивание экспорта технологичной продукции – это реальная возможность постепенно отказаться от неэффективного экспорта сырья. Вследствие чего в последние несколько лет Правительство РФ стало уделять повышенное внимание поддержке ИТ - сектора. Власти увидели в нем мощный драйвер роста национальной экономики, который не будет зависеть от мировых цен на энергоносители.

### 1. ИТ - офшорная привлекательность РФ

В условиях глобализации экономики, все больше стран мира становятся центрами ИТ офшоринга – переносе за границу (в страну вне базирования самой компании) центров разработки, преимущественно определенной, ИТ - продукции или услуг с целью использования сравнительных преимуществ новых мест локации в зависимости от реализуемой компанией стратегии повышения конкурентоспособности. Эта модель пользуется все большей популярностью. На данный момент ключевыми факторами обращения ИТ - компаний к использованию офшорной бизнес - модели, по мнению аналитиков, являются два основных фактора:

- Дефицит соответствующих специалистов. При офшоринге расширяются возможности привлечения высококлассных и уникальных специалистов;
- Оптимизация ИТ - затрат за счет более дешевых ресурсов в принимающей стране.

В настоящий момент в мире можно выделить четыре основных экспортные бизнес - модели, которые используются компаниями - разработчиками ПО в различных макрорегионах. (см. табл. 1).

Таблица 1 - Основные бизнес - модели экспортного направления ИТ сектора в мире

Тип модели	Описание
Заказная модель	ИТ - компания занимается разработкой ПО на заказ для зарубежных заказчиков. Вся создаваемая интеллектуальная собственность в результате реализации контракта является собственностью заказчика – иностранной компании. Большинство индийских компаний использует заказную модель.
Продуктовая модель	ИТ - компания занимается лицензированием технологий и / или программного продукта как целого, так и в составе иного программного продукта. Заказчиками у компаний подобного типа выступают преимущественно издатели ПО и компании - лицензиары. Продуктовая модель бизнеса активно используется в скандинавских странах и Израиле.
Смешанная модель	Представляет собой сочетание первых двух моделей. Многие компании разрабатывают ПО по заказу зарубежных компаний и в то же время работают над собственными программными продуктами.
Аутсорсинг бизнес - процессов	Под аутсорсингом бизнес - процессов рассматриваются услуги компаний по выполнению рутинных бизнес операций (таких, как заполнение статистических форм, карт и т.п.) для зарубежных заказчиков. Эти услуги не связаны непосредственно с разработкой и поддержкой, однако, часто предоставляются компаниями, работающими на рынке экспорта ИТ - услуг и продуктов.

При этом наиболее популярной моделью в мире, согласно экспертным оценкам, является смешанная модель. Также прослеживается явный тренд роста количества компаний, использующих аутсорсинговую бизнес - модель. Что касается РФ, то в стране представлены все типы моделей. Но превалирует продуктовая и заказная бизнес - модели. Согласно результатам исследования экспертов наиболее привлекательными для ИТ - офшоринга странами являются страны Азиатско - Тихоокеанского региона – Индия, Китай и Малайзия. При этом Индия – абсолютный лидер офшорных услуг, а Китай – явный лидер в плане потенциального роста. Малайзии удалось занимать первые места в рейтинге на протяжении нескольких лет благодаря эффективной господдержке ИТ - отрасли и развитой соответствующей инфраструктуре. Что касается присутствия в рейтинге таких стран, как США (входит в ТОП20), Германия и Великобритания (вошли в ТОП30), то это объясняется их географической близостью и зрелостью рынков. Следует сказать, что многие страны прилагают значительные усилия, чтобы упрочить свои позиции и повысить рейтинг на рынке офшорных ИТ - услуг, включая господдержку, так как это, в ряде случаев, является хорошим драйвером роста национальных экономик.

РФ также входит в ТОП20, занимая 17 - ю позицию международного рейтинга. Интересно отметить, что, согласно исследованию, РФ смогла повысить свой рейтинг

офшорной привлекательности на 16 пунктов за период с 2009 по 2018 гг. Такими же темпами росли показатели офшорной привлекательности Великобритании, Польши и Латвии. Важно, что РФ удалось войти во вторую десятку самых привлекательных для ИТ - офшоринга стран мира без специальных мер господдержки в отличие от большинства развивающихся стран, присутствующих и др. Это объясняется наличием определенных нишевых специализаций. Таким образом, при господдержке у РФ есть все шансы существенно усилить свои позиции на глобальном рынке.

## 2. Софтверные компании в РФ

Российские софтверные компании, несмотря на то, что российский ИТ - сектор является формирующимся, следуют мировым трендам и достаточно успешно оперируют в ряде ключевых технологичных бизнес - сегментах. (см. табл. 2).

Таблица 2 - Основные бизнес - направления российских софтверных компаний

Ключевое направление	Примеры крупных и средних компаний
Разработка базового ПО	ПОТОК; Лира Сервис; Открытые решения; FIORD; InterSystems; Giasoft; TS Soft; Fast Reports; VeeRoute
Заказная разработка	First Line Software, EPAM Systems Центр Высоких Технологий, Softoria; Ланит - Терком; Монолит - Инфо; Auriga
Тиражируемые системы управления организацией, автоматизации документооборота, проектирования и производственного процесса	Diasoft; Bercut; СОЛВО; Acumatica Russia; BaseRide Technologies; АЛТЕК; ETNA; Leader Task; Гугу - Софт; КОМПАС
Мобильные приложения	ИНТ; Advanced Software Development; Inexika; Cuberto; NetworkMedia; Perpetuum Software Russia
Разработка сайтов	Студия Артемия Лебедева; Бизнес - Лидер; Компас Плюс; BINN
Компьютерные игры	Акелла
Встроенное в устройства ПО	ОКТЕТ Лабз; Aquarius Software;
Навигационные системы	ГК СКАУТ
Геоинформационные системы	Интернет - Фрегат; РТСофт; Центр геологических информационных технологий
Решения в сфере ИТ - безопасности	Kaspersky Lab; MASCOM; InfoWatch; ALTEX - SOFT; Star - Force; КРИПТО - ПРО; Positive Technologies

При этом крупные и средние компании - разработчики ПО преимущественно находятся в Москве и Санкт - Петербурге. У многих из них имеются удаленные центры разработки

практически по всей стране. Однако, по мере развития российской ИТ - отрасли, разрыв между регионами начинает постепенно сокращаться. Этому способствует также развитие и господдержка таких инфраструктурных элементов, как технопарки, особые экономические зоны, территории передового развития. В качестве примеров крупных региональных компаний можно привести следующие – Alawar (Новосибирск), MERA (Нижний Новгород), ICL - КПО ВС (Казань).

### **3. Венчурные инвестиции в российский ИТ - сектор**

Венчурные инвестиции являются одним из факторов роста российского ИТ - сектора, который отличается высокой доходностью при достаточно высокой капиталоемкости и наукоемкости. Следует сказать, что основной объем рискованных инвестиций в стране приходится именно на эту отрасль – 70 % от общего количества сделок и 90 % от общей суммы всех сделок, что соответствует уровню прошлых лет.

Необходимо также отметить, что основной объем привлеченных инвестиций в секторе ИТ (41,8 млн долл. США, или 28 % от общего объема) пришелся на сегмент облачных технологий и ПО. Второе и третье место по объему привлеченных инвестиций поделили сегменты финансовых технологий и справочно - рекомендательные сервисы и соцсети. По оценкам экспертов, благодаря возрастающей роли ИТ - технологий, обусловленной постоянным расширением сфер их применения, объем венчурных инвестиций в российские ИТ - проекты в ближайшем будущем может возобновиться. Важно, что, несмотря на то, что российский рынок относят к категории формирующегося, на нем присутствует существенное число компаний, которые являются состоявшимися и активно развивающимися организациями (не стартапами) и могут привлекать инвестиции посредством других инструментов (например, IPO), нежели венчурным финансированием.

### **Библиографический список**

1. Седых И. А. / Рынок компьютерных услуг. / Национальный исследовательский университет, 2017. — 69 с.
2. Талалай М. А., Анненко Н. М. / РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ОГРАНИЧИТЕЛИ РАЗВИТИЯ / Южный федеральный университет, 2016. - 2 с.
3. MoneyTree. Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2016 год – [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: [https:// docplayer.ru](https://docplayer.ru)

© Козлов В.С, 2019

**УДК 332.871**

**Е.В. Коноводова**

магистрант ВолгГТУ, г. Волгоград, РФ, E - mail: [Dilemaz@mail.ru](mailto:Dilemaz@mail.ru)

**А.М. Моторыгина**

магистрант ВолгГТУ, г. Волгоград, РФ, E - mail: [Dilemaz@mail.ru](mailto:Dilemaz@mail.ru)

## **ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются проблемы поиска финансовых ресурсов, необходимых для проведения модернизации и обновления жилищно - коммунального хозяйства

Волгоградской области. Дается краткая характеристика предпринимаемым мерам по поиску необходимых инвестиций. Проводится параллель между ускорением развития региональной экономики и опережающим развитием ведущих городских агломераций

### **Ключевые слова**

Инвестиции, агломерация, коммунальное хозяйство, инновации

Ускорение темпов экономического роста возможно в случае локализации всей цепочки создания добавленной стоимости на территории страны и роста производительности труда. Приоритетным организационно - экономическим фактором, соответствующим проводимой в отрасли строительства и инфраструктуры промышленной и технической политике, является формирование системы инвестирования. Это требует широкого комплекса мер: поощрение добросовестной конкуренции, пресечение монополизма, совершенствование механизма финансового оздоровления, поддержка малого и среднего предпринимательства и т.п. Наличие системы инвестирования призвано обеспечить целенаправленное движение инвестиционных потоков и решить такие актуальные задачи: выявить и вовлечь в указанную сферу разнообразные источники всех без исключения инвесторов; придать стабильность и ритмичность поступлению инвестиций, причем в требуемых объемах. Названные меры должны в итоге «переломить» сегодняшнюю ситуацию, при которой инвестирование остается вероятностным явлением. Более того, должны минимизировать, предотвратить возможные злоупотребления в данной сфере.

Сказанное непосредственно касается сферы жилищно - коммунального хозяйства. Здесь создаются новые компании, идут слияния и поглощения, закупаются и распродают активы и т.п. Интерес частных инвесторов к этому сектору обусловлен тем, что за последние годы предприятия ЖКХ практически доведены до банкротства, хотя население оплачивает почти 100 % коммунальных услуг. Первое обстоятельство свидетельствует, что предприятия ЖКХ можно приобрести за бесценок или забрать за долги, второе означает безубыточность предпринимательской деятельности в этой сфере [1, с. 30]. Не менее привлекательна для инвестирования сфера жилищного строительства, чья продукция не дешевеет и всегда востребована. Инвестирование в жилищное строительство включает различные компоненты: инструменты и технологии накопления, финансовые источники, ипотечное кредитование, эмиссионные институты и т.п. [2, с. 106].

Имеющиеся на рынке денежные средства остаются в кризис невостребованными. Многие инвесторы готовы вкладывать в ЖКХ и просят лишь создать понятные механизмы, предоставить гарантии [3]. Уже разработана и представлена в МЭРТ областная целевая программа реформирования ЖКХ. Ее цель – к 2020 году обеспечить население качественными доступными и надежными коммунальными услугами, для чего нужно решить несколько задач:

- провести масштабную реконструкцию и модернизацию систем коммунальной инфраструктуры
- усовершенствовать тарифное регулирование
- выстроить государственно - частное партнерство на принципах возвратности и срочности
- уйти от субсидирования к бюджетным кредитам,
- решить проблемы энерго - и ресурсо - сбережения

- вести расчеты по данным приборов учета, заместить унитарные предприятия частными операторами. Новый инструмент учета, который готовится к вводу – единая муниципальная база информационных ресурсов.

Кроме финансовых ресурсов для масштабной модернизации комплекса ЖКХ потребуются подготовленные специалисты, работающая нормативная база, четкие налоговые требования, и, что принципиально, желание управления на всех уровнях провести модернизацию, а не «латать дыры» коммуналки [4].

Попытки переломить ситуацию с инвестиционными приоритетами в России предпринимаются давно. Например, предложено предоставлять субсидии для управляющих компаний на создание инфраструктуры индустриальных парков. В затраты, подлежащие возмещению, предложено включать расходы на капитростроительство, модернизацию и реконструкцию парков. Затраты будут возмещаться в объеме средств, не превышающем объема фактически уплаченных резидентами в бюджет налогов и таможенных пошлин.

Неоптимальное распределение населения по территории страны приводит к тому, что внутренняя миграция, которая может исправить ситуацию, все падает и падает. Корни современных проблем - в советском неэффективном расселении людей. В 20 - х годах сельское население бросилось в города, спасаясь от голода. Быстро возникла перенаселенность городов - коммуналки. Уже в начале 30 - х советская власть решила сознательно бороться с ростом крупных городов. Возник институт прописки, а избыток населения пытались направить во вновь построенные промышленные города. Сначала планировалось производство, а уже во вторую очередь к заводам прикрепляли рабсилу и социалку. А ведь город - это среда для развития личности, и такую среду удалось создать только в проектах типа Академгородков. Завод останавливается, месторождение иссякает, а город остается. Экспертное сообщество не первый год решает задачу развития городов - миллионников, но, несмотря на все отчаянные усилия, они продолжают пустеть. Россияне все так же едут в Москву, чуть меньше – в Санкт - Петербург. Другие российские миллионники сегодня теряют население. Уже перестали таковыми быть Пермь, Волгоград и целая серия городов, не способных удержать людей из - за малого количества рабочих мест и низкой производительности труда. И, по прогнозу ООН, эта тенденция является устойчивой. Движение в сторону Москвы и Московской области продолжится, в результате чего им придется распухнуть до гиперагломерации. И, как оказывается, крупные городские системы, с точки зрения расхода ресурсов, гораздо более эффективны, чем «размазанные» мелкие.

В постсоветской России можно выделить четыре этапа развития агломераций. Первый приток людей в центры городов в начале 90 - х. «Заводы закрывались везде, но в больших городах можно было хоть как - то заработать в сфере услуг. И все ехали из малых городов, с окраин, городов - спутников работать и тратить деньги в центр города. В результате возникли чудовищные перегрузки транспортных магистралей. В Петербурге, например, численность занятых в центре города с начала 90 - х выросла более чем вдвое, а во всех без исключения окраинах число работающих упало. На втором этапе развития возникают центры потребления на окраинах. Яркий пример - пересечения МКАД с крупными трассами в столице, где выросли целые города магазинов. На третьем этапе, который уже прошла Москва и в котором сейчас находится Питер, происходит формирование единого рынка жилой недвижимости. Качество жизни в агломерации выравнивается, и цены

квартир на окраинах и в пригородах отличаются от центральных уже не в разы, как раньше. Последний, четвертый этап - это создание новых производств. Появляются малые, эффективные, чистые производства, которые, в основном, обслуживают потребности самой агломерации и лишь во вторую очередь ориентированы на внешние рынки. Такие мини-заводики распределяются по периферии агломерации.

10–15 крупнейших агломераций – среди них Ростов, Новосибирск, Уфа, Омск, Самара – Тольятти, Нижний Новгород, Краснодар, Пермь, Красноярск, Владивосток, Воронеж – могут стать основными «двигателями» несырьевого сектора экономики России. Но для этого нужно ликвидировать дисбалансы в их развитии. Самыми успешными городами в ближайшие годы станут те, кто сумеет ликвидировать инфраструктурный разрыв, принять эффективные меры по улучшению здравоохранения, развитию комфортного и быстрого общественного транспорта, модернизации ЖКХ, созданию привлекательных публичных пространств. Это позволит городам значительно повысить качество жизни [5].

### **Литература**

1. Варнавский В. Частный капитал в коммунальном хозяйстве России // Мировая экономика и международные отношения, 2007, N 1, с. 30;
2. Козлова О., Глушков А. Инвестиции в недвижимость в условиях рыночной экономики // Маркетинг, 2006, N 6, с. 106;
3. Карасев И «В понедельник...» // РГ 28.02.17 №41 (7207);
4. Мазница Е.М. Бизнес - образование и его роль в инновационном развитии экономики региона // Известия Волгоградского государственного технического университета:межвуз. сб. науч. ст. №4 (77). – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2011. – 264 с. - (Сер. Актуальные проблемы реформирования российской экономики. Вып.11) – с. 218.
5. Мазница Е.М. Перспективы развития производительных сил России на основе ускорения развития городских агломераций (на примере Волгоградской области) // Социально - экономическое развитие городов и регионов: градостроительство, развитие бизнеса, жизнеобеспечение города [Электронный ресурс] : материалы III Международной научно - практической конференции, Волгоград, 9 января — 20 февраля 2018 г. / М - во образования и науки Рос. Федерации, Волгогр. гос. техн. ун - т. — Электронные текстовые и графические данные (14 Мбайт). — Волгоград: ВолгГТУ, 2018.

© Е.В. Коноводова, А.М. Моторыгина, 2019

**УДК 338**

**А.Н. Лавренов**

Магистрант УГАТУ, г. Уфа, РФ

E - mail: lavrenov\_alex\_ufa@mail.ru

## **АНАЛИЗ РЫНКА НАВИГАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

### **Аннотация**

Анализ рынка, на котором работает предприятие, является важным аспектом его работы, поскольку позволяет определить его текущее состояние на рынке: конкуренцию в отрасли, перспективы развития, положение предприятия. Исходя из полученных данных, руководство предприятия будет разрабатывать дальнейшую стратегию развития фирмы. Цель статьи – провести анализ рынка навигационных систем, определить позицию

Транспортного навигационного центра (АО «ГНЦ») на исследуемом рынке и предложить рекомендации по его дальнейшему развитию. В статье рассматриваются перспективы роста рынка навигационных систем. Определены предприятия, занимающихся навигационными системами в РБ, выявлены их доли на рынке, проведен их сравнительный анализ, определены позиции исследуемого предприятия и его конкурентов на рынке. Предложено внедрение управленческого учета в АО «ГНЦ».

**Ключевые слова:**

Навигационные системы, навигационные технологии, ГЛОНАСС, анализ рынка, анализ конкурентов

Развитие инновационной инфраструктуры в условиях цифровой трансформации прогрессирует [1]. Ежегодно в мире растет количество приложений и областей применения навигационных систем. Через несколько лет рынок навигационных систем будет оцениваться в десятки миллиардов долларов. Так, согласно отчету Европейского Агентства Глобальных Навигационных Спутниковых Систем, выпущенному в мае 2017 года, количество навигационных устройств во всем мире к концу 2017 достигнет 5,8 млрд. Из них 400 млн устройств будет установлено в автомобили. В ряде стран, количество навигационных устройств в автомобилях ближайшие 5 лет будет ежегодно расти в среднем на 11,4 % (рис 1). Этому способствует развитие систем транспортной телематики и автономного вождения, а также обязательная установка систем экстренного реагирования при авариях. Так, только в России, количество проданных автомобилей ежегодно составляет более 1,5 млн автомобилей.

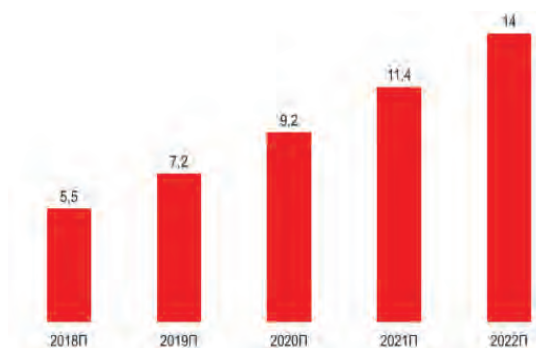


Рисунок 3 Прогноз развития рынка подключенных автомобилей в России за 2018 - 2020г

В 2025 году общее количество устройств составит более 9 млрд. Скорость роста рынка навигационных систем в ближайшие несколько лет составит 20 % и более в зависимости от сегмента. Так, согласно отчету Allied Market Research, на мировом рынке геолокации объем навигационных систем вырастет до \$61,8 млрд. По их оценке, среднегодовой темп прироста рынка составит 26,6 % . Способствовать росту рынка будет рост числа мобильных компьютеризированных устройств, а рыночный тренд – растущая популярность среди предприятий мобильной рекламы на базе близкого присутствия клиента (данные с сайта Ассоциации «ГЛОНАСС / ГНСС - Форум»).

Перспективными рынками для навигации сейчас являются транспортная отрасль, сельское хозяйство, indoor - навигация и беспилотные навигационные системы, по мнению российских экспертов. Активному развитию рынка навигационных систем способствуют такие проекты, как «ЭРА - ГЛОНАСС», Платон и их интеграция, развитие единого навигационного пространства и таких технологий как Long - Term Evolution (LTE), Advanced driver - assistance systems (ADAS), Vehicle - to - everything (V2X), Location - based service (LBS). Кроме того, развитию рынка способствуют новые бизнес - модели, такие как RHYD, PAYD, sharing economy, on - demand а так же потребительские онлайн сервисы на основе технологии позиционирования.

Коммерциализация навигационных данных в России значительно ускорит рост рынка. Созданию и развитию коммерческих навигационных сервисов поможет создание отечественной сервисной информационно - телематической платформы на базе «ЭРА - ГЛОНАСС». Услуги, которые могут предложить навигационные сервисы – оформление ДТП по европротоколу, помощь на дороге, эвакуация, охранные сервисы и др. [2].

По мнению экспертов, цифровизация экономики России оказывает значительное влияние на развитие навигационной отрасли: навигационные технологии помогают обеспечить безопасность на транспорте, а также повышают эффективность его работы.

Одной из приоритетных задач государственной политики России является развитие системы отечественной навигационной системы ГЛОНАСС и применение технологий на ее основе. Применение этих технологий является двигателем инновационного развития практически во всех отраслях экономики России. «Реализация проектов с использованием навигационных технологий на базе системы ГЛОНАСС, таких как система экстренного реагирования при авариях «ЭРА - ГЛОНАСС», система «Платон», мониторинг транспорта и перевозки опасных грузов, высокоточное спутниковое позиционирование позволяют сберечь человеческие жизни, создать качественно новые модели бизнеса, логистики, увеличить поступление платежей в бюджет, обеспечить надежность сооружений, укрепить экологическую безопасность и повысить эффективность отраслей экономики Российской Федерации. Система ГЛОНАСС доказала свою эффективность также в рамках антитеррористической операции в Сирии», – отметил в приветственном слове генеральный директор Госкорпорации РОСКОСМОС Игорь Комаров.

Успешное развитие отечественных навигационных технологий, а так же формирование стабильного рынка их применения связано с государственной политикой в области совершенствования системы ГЛОНАСС, разработкой локализованных решений, адаптацией сферы регулирования к постоянно меняющимся требованиям и условиям [3].

В 2019 году должна заработать единая структура контроля за перегрузом – система Автоматического весового контроля (АВК). Будет создана единая база для взыскания штрафов на основе интеграции систем «Платон» и ГЛОНАСС [4].

На всех федеральных и региональных дорогах будут запущены более 250 комплексов автоматического весового контроля. Также, в планах компании запустить до 2020 года системы «Единая государственная среда передачи навигационной информации», данные в которую будут собираться и передаваться с тахографов и других технических устройств с измерительными функциями. Также, на 2020 год планируется установить обязательное использование «ЭРА - ГЛОНАСС» при создании государственных информационных систем. По словам А. Коломенского, в частности ведется обсуждение возможности получения диагностической карты через подключение к системе.

С 1 января 2017 года вступило в силу требование об обязательном оснащении всех пассажирских и грузовых транспортных средств, впервые выпускаемых в обращение на территории Евразийского экономического союза устройствами (системами) вызова экстренных оперативных служб.

В апреле 2018 года всех перевозчиков категорий М2, М3 и N, транспортирующих опасные грузы, обязали дооснастить свой транспорт системой экстренного реагирования при авариях «ЭРА - ГЛОНАСС».

Около 1 млн. транспортных средств еще нуждаются в подключении, по расчетам компании. На данный момент сертификатом соответствия обладает только один производитель, еще три компании ожидают получения документа. Средняя рыночная стоимость системы составляет 25–26 тыс руб. за комплект.

Безопасность и контроль за перевозками является главной задачей системы «ЭРА - ГЛОНАСС». Система работает следующим образом: при срабатывании датчиков данные по ДТП поступают оператору системы «ЭРА - ГЛОНАСС» и передает в систему обеспечения вызова экстренных оперативных служб [5].

В качестве основных конкурентов Транспортного навигационного центра рассматриваются следующие предприятия [6]:

1. ООО «Стандарт»;
2. ООО «ГЛОНАСС Уфа»;
3. ООО «Системы контроля»
4. ООО «Инжиниринг - Групп»;
5. ООО «НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»;
6. ООО «Автоконтрольсервис»;
7. ООО «РОНАС - ТРЕЙД»;
8. ООО «Омникомм Внедрение»;
9. ООО «Техсервис».

Таблица 1 – Доля предприятий на рынке навигационных систем Республики Башкортостан

№	Предприятие	Выручка 2017 г., тыс.руб	Доля, %
1	АО «ТНЦ»	84426	45,14
2	ООО «Стандарт»	47926	25,63
3	ООО «ГЛОНАСС Уфа»	3534	1,89
4	ООО «Системы контроля»	6008	3,21
5	ООО «Инжиниринг - Групп»	1926	1,03
6	ООО «НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	2734	1,46
7	ООО «Автоконтрольсервис»	11326	6,06
8	ООО «РОНАС - ТРЕЙД»	10309	5,51
9	ООО «Омникомм Внедрение»	14600	7,81
10	ООО «Техсервис»	4232,32	2,26

Из перечисленных предприятий отобраны предприятия с наибольшей долей рынка, а именно: АО «ТНЦ», ООО «Стандарт», ООО «Автоконтрольсервис», ООО «РОНАС - ТРЕЙД» и ООО «Омникомм Внедрение» (рис 2.).

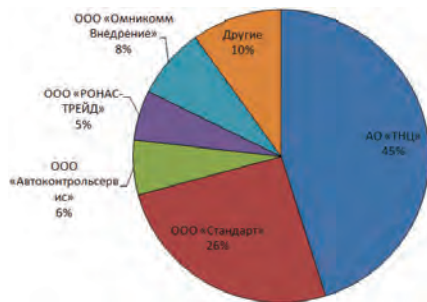


Рисунок 2 Рыночные доли навигационных компаний в Республике Башкортостан



Рисунок 3 Анализ конкурентов в секторе транспортной навигации Республики Башкортостан

Лидером в области внедрения навигационных систем в Республике Башкортостан является АО «ТНЦ». Главный конкурент – ООО «Стандарт».

Для матрицы позиционирования были выбраны следующие конкуренты, имеющие наилучшие показатели: ООО «Стандарт», ООО «Автоконтрольсервис», ООО «РОНАС - ТРЕЙД», ООО «Омникomm Внедрение».

Для построения матрицы позиционирования были собраны все необходимые данные (см. табл. 2).

Таблица 2 – Данные позиционирования навигационных компаний Республики Башкортостан

Изменение интервала количественных осей, %	Ось 1. Рыночная концентрация	Ось 2. Рыночная доля	Изменение интервала оси 3, %	Ось 3. Темп роста рынка	Изменение интервала оси 4, %	Ось 4. Рентабельность продаж
0 - 25	Низкая	Низкая - ООО «Автоконтрольсервис»	Отриц. значение	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует - ООО

Изменение интервала количественных осей, %	Ось 1. Рыночная концентрация	Ось 2. Рыночная доля	Изменение интервала оси 3, %	Ось 3. Темп роста рынка	Изменение интервала оси 4, %	Ось 4. Рентабельность продаж
		ис»(6,06 % ), ООО «РОНАС - ТРЕЙД»(5,51 % ), ООО «Омникomm Внедрение» (7,81 % )	- 0			«Стандарт»
25 - 50	Незначительная	Средняя – V (АО «ТНЦ») (45,14 % ), V(ООО «Стандарт»)(25,63 % )	0 - 10	Низкий	0 - 15	Низкая - АО «ТНЦ» (9), ООО «Омникomm Внедрение» (3,5)
50 - 75	Умеренная	Значительная	окт.20	Средний	15 - 30	Средняя - ООО «Автоконтрольсервис»(29), ООО «РОНАС - ТРЕЙД» (29)
75 - 100	Высокая (78 % )	Высокая	Свыше 20	Высокий (40,8 % )	Свыше 30	Высокая

И на их основе построена матрица позиционирования (рис 4.).

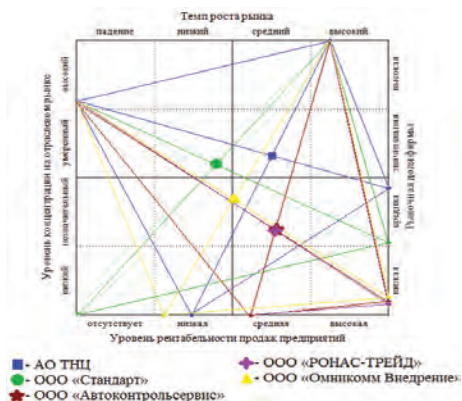


Рисунок 4 Матрица позиционирования навигационных компаний в Республике Башкортостан

Позиции анализируемых предприятий на стратегическом поле матрицы: АО «ТНЦ» находиться в состоянии роста, «Стандарт» – в состоянии упадка, «Автоконтрольсервис» и «РОНАС - ТРЕЙД» – в конкурентном состоянии, «Омником Внедрение» – между конкурентным состоянием и низкодифференцированным состоянием.

Выводы по позиции АО «ТНЦ» на рынке навигационных систем:

– рыночное и производственное состояние АО «ТНЦ» стабильно и эффективно, рынок растет, а фирма занимает на нем прочную позицию, поддерживаемую одними из лучших отраслевых показателей рентабельности;

– состояние роста;

– рыночная доля средняя.

Рекомендации для АО «ТНЦ»: поскольку рынок растет, количество конкурентов увеличивается, предприятию необходимо принимать меры по укреплению своих лидерских позиций. Однако, финансовый анализ АО «ТНЦ» показал, что предприятие работает нестабильно. Так, с 2015 по 2016 года предприятие несло убытки, затем в 2017 году получило прибыль, затем в 2018 году предприятие снова начало нести убытки. Это связано с неэффективным использованием материальных, управленческих затрат, а так же затрат на оплату труда, что приводит к их увеличению и снижению чистой прибыли в итоге. Для того, чтобы стабилизировать работу предприятия, в дальнейших работах предлагается внедрить управленческий учет, контроллинг и бюджетирование на предприятии, чтобы руководство предприятия могло более разумно распоряжаться своими ресурсами, а также планировать и контролировать их в будущем.

Выводы по отраслевому рынку: рынок навигационных систем постепенно растет, продажи у крупных игроков увеличиваются.

Возможности для компании АО «ТНЦ»:

– увеличение доли навигационных систем на отраслевом рынке за счет повышения качества продукции, объема производства и снижения затрат;

– повышение уровня рентабельности продаж.

Перспективы отраслевого рынка: тенденции положительные, поскольку развитие и внедрение навигационных систем является одним из важных направлений развития экономики.

Таким образом, анализ рынка показал его рост и перспективность, а позиция АО «ТНЦ» на рынке навигационных систем высокая. Для поддержания лидерских позиций на рынке, в условиях нестабильной выработки предприятия и неоптимизированных затрат, предлагается внедрить управленческий учет на предприятии для того, чтобы предприятие могло более разумно распоряжаться своими ресурсами, а так же планировать и контролировать их в будущем.

### **Список использованной литературы**

1. Исмагилова Л.А., Гилева Т.А., Галимова М.П. Развитие инновационной инфраструктуры в условиях цифровой трансформации: подходы и принципы. В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в условиях цифровизации : сборник трудов научно - практической конференции с международным участием. под ред. А. В. Бабкина. 2018. <https://elibrary.ru/item.asp?id=36992017> [Электронный ресурс] URL: (дата обращения: 06.06.2019).

2. Экспертное обозрение навигационного рынка России // журнал «Вестник ГЛОНАСС» [Сайт]. URL: [http://vestnik-ghonass.ru/news/otchyety\\_o\\_meropriyatiyakh/ekspertnoe-obozenie-navigatsionnogo-gynka-rossii/](http://vestnik-ghonass.ru/news/otchyety_o_meropriyatiyakh/ekspertnoe-obozenie-navigatsionnogo-gynka-rossii/) (дата обращения: 04.06.2019).

3. Мониторинг транспорта и навигация // TAdviser [Портал]. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 05.06.2019).

4. Экспертное обозрение по итогам XII Навигационного форума // СпейсТим [Сайт]. URL: [http://space-team.com/prensa/detail/xii\\_navigation\\_forum/](http://space-team.com/prensa/detail/xii_navigation_forum/) (дата обращения: 15.09.2018).

5. В 2019 году ГЛОНАСС и Платон запустят единую структуру весового контроля // журнал "РЖД - Партнер" [Сайт]. URL: <http://www.rzd-partner.ru/auto/news/v-2019-godu-ghonass-i-platon-zapustyat-edinuyu-strukturu-kontrolya-za-peregruzom/> (дата обращения: 05.06.2019).

6. Каталог фирм // Cataloxy [Сайт]. URL: <http://ufa.cataloxy.ru/firms/kw/> (дата обращения: 29.05.2019).

© А.Н. Лавренов, 2019

УДК - 33

Лапшин Е.А.

бакалавр

Кузьмин Д.Н.

канд. техн. наук, доцент

Красноярский институт железнодорожного транспорта (филиал)  
ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет путей сообщения»  
Красноярский край

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПО СРЕДСТВАМ ВНЕДРЕНИЯ РЕГЛАМЕНТА

**Аннотация:** В данной статье освещаются вопросы кадровой политики. Раскрывается понятие «кадровая политика», освещаются основные теоретические аспекты. Предложен способ совершенствования кадровой политики с помощью создания регламентирующего документа

**Abstract:** This article highlights the issues of personnel policy. The notion "personnel policy" is disclosed, main theoretical aspects are covered. A method for improving the personnel policy by creating a regulatory document

**Ключевые слова:** кадровая политика, кадровая политика организации

**Key words:** personnel policy, personnel policy of the organization

Одним из основных факторов экономического роста предприятий в современных социально - экономических условиях развития России является активная, эффективная кадровая политика, поскольку персонал представляет собой ключевой ресурс организации различных сфер деятельности,

Кадровая политика - это основной элемент управленческой деятельности организации, поскольку для выхода её на высокий конкурентоспособный уровень, в ней должны быть четко поставленные цели, задачи и принципы, которые должны опираться на её стратегию, исходя из этого каждый руководитель, должен правильно формулировать цели и задачи, владеть наукой управления, умением создавать активную кадровую политику для эффективного управления персоналом организации в целом [1].

Тема «кадровая политика» в свое время актуальна и по сей день, особый вклад внесли такие отечественные ученые, как Т.Ю. Базаров, В.Р. Веснин, М.П. Егоршин, П.В. Журавлев, А.Я. Кибанов, Е.В. Маслов, Ю.Г. Одегов, В.В. Травин и другие, а среди зарубежных авторов стоит отметить в первую очередь М. Вебер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мактрегор, А. Маслоу, М. Мескон и прочие [4].

Сегодня под термином «кадровая политика организации», мы понимаем формирование стратегии кадровой работы, установление целей и задач, расстановки и развития персонала, совершенствование форм и методов работы с персоналом успешного существования и функционирования организации. Место и роль кадровой политики в организации представлены на рисунке 1 [5].

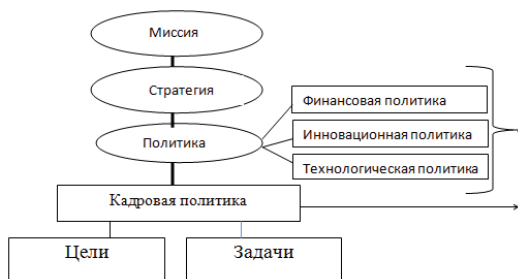


Рисунок 1 – Место и роль кадровой политики в организации

Её целью является обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численности и качественного состава персонала в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда.

Для достижения указанных целей особенно важно обеспечить необходимое организационное и производственное поведение сотрудников организации в целом и отдельно взятого сотрудника в частности, поскольку кадровая политика нацелена на персонал организации.

Кадровая политика организации — генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации. Основными характеристиками являются [2]:

- связь со стратегией развития организации;
- ориентация на долгосрочное планирование;

- значимость роли персонала;
- философия фирмы в отношении персонала;
- система взаимосвязанных функций и процедур по работе с персоналом.

Из указанных характеристик видно, что эффективность кадровой политики зависит от стратегии предприятия, в части кадровых вопросов, а именно от кадровой стратегии. Разработка стратегии управления персоналом состоит в определении основных направлений действий, ресурсов, временных параметров, комплекса мероприятий по реализации действий, основанных с учётом кадровой политики.

Кадровая стратегия и кадровая политика затрагивают все области управления и базируются на правовых и организационных основах, что позволяет эффективно реализовывать процесс деятельности организации в целом, указанные основы расписаны в таблице 1.

Таблица 1 – Правовые и организационные основы кадровых решений отдела по персоналу

Кадровое решение	Регламенты, сопровождающие кадровые решения
Планирование потребности в персонале	Штатное расписание, план производства, оперограмма, отчет о численности персонала организации
Подбор, отбор, наем, прием сотрудника	Трудовой кодекс РФ, конституция РФ, трудовой договор, коллективный договор, должностные инструкции
Обучение, аттестация, оценка персонала	План обучения персонала, положение об аттестации, программы обучения
Мотивация, адаптация	Положение о мотивации, адаптации персонала

Если же кадровая политика остается без сопровождения регламентирующих документов всех областей управления, на чем и держится вся сфера деятельности и функционирования организации, так же кадровая служба не способна и не компетентна в вопросе разработки антикризисных программ, прогноза дальнейшего развития, тогда кадровая политика принимает статус пассивной, что плохо сказывается на предприятии. Виды кадровой политики по масштабам кадровых мероприятий представлены на рисунке 2.

Пассивная	Реактивная	Превентивная	Активная
<ul style="list-style-type: none"> <li>• организация не имеет четкого представления о программе действия по отношению к персоналу</li> <li>• кадровая работа сводится к быстрому решению проблем</li> <li>• отсутствия прогноза кадровых потребностей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• частое возникновение конфликтных ситуация</li> <li>• зачастую отсутствие квалифицированного персонала</li> <li>• отсутствует мотивация к высокой производительности труда</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• организация не имеет средств для реализации кадровой политики</li> <li>• прогнозирование кадровой ситуации на среднесрочный период</li> <li>• основная проблема таких организаций - разработка целевых кадровых программ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• имеет установленный регламент</li> <li>• организация имеет прогноз на дальнейшее развитие</li> <li>• кадровая служба способна разработать антикризисные кадровые программы</li> <li>• проводится постоянный мониторинг всевозможных ситуаций</li> </ul>

Рисунок 2 - Виды кадровой политики и их характеристика [3]

Для того чтобы, вывести организацию на статус с активной кадровой политикой, необходимо провести ряд мероприятий по совершенствованию кадровой политики,

например обучение кадровой службы в области разработки антикризисных программ, разработки прогноза на дальнейшее развитие, развитие компетентности в отношении мониторинга всевозможных ситуаций. Так же разработка единого регламента кадровой политики, в котором будут освещены основные аспекты функций кадровых служб, что позволит тщательно и эффективно разбирать всевозможные проблемы организации в отношении персонала и управления им.

Унифицированной формы для закрепления кадровой политики в компании нет, это локальный акт. Примерная структура положения о кадровой политике организации изображена на рисунке 3.

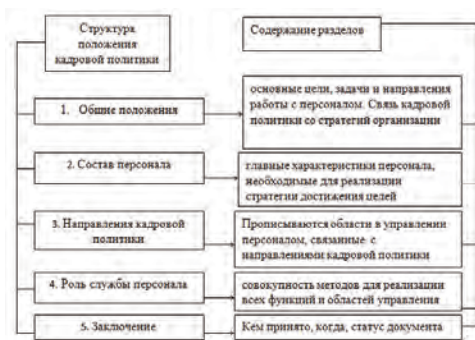


Рисунок 3 – Примерная структура положения о кадровой политике

Так же во второй раздел о составе персонала стоит вносить основные подходы к планированию состава персонала, принципы подбора и продвижения сотрудников, а также планирование карьеры и ротации.

В третий раздел данного положения будут входить все подсистемы управления, такие как оценка персонала, обучение персонала, мотивация, адаптация, социальная защита, развитие персонала и т.д.

В заключение положения будет отображаться статус документа и обязательность его положений для всех работников организации.

Активная кадровая политика, которая будет заключаться в эффективной реализации деятельности организации, при помощи утвержденного регламента, в свою очередь обеспечит своевременное укомплектование кадрами рабочих и специалистов и формирование высокого уровня трудового потенциала коллектива, эффективную работу коллектива за счет учета интересов работников, предоставления возможностей для квалификационного роста, также формирование высокой мотивации, своевременной аттестации, оценки, эффективной адаптации персонала и рациональное использование рабочей силы по их квалификации.

#### Список используемых источников

1. Кибанов А. Я., Ивановская Л. В. Кадровая политика и стратегия управления персоналом; Проспект - Москва, 2014. - 608 с.

2. Одегов Ю. Г., Лабаджян М. Г. Кадровая политика и кадровое планирование; Юрайт - Москва, 2014. - 444 с

3. Омельченко Н. А., Знаменский Д. Ю. Кадровая политика и кадровый аудит организации; Юрайт - Москва, 2013. - 368 с.

4. <http://www.managegood.ru/foyn-377.html>

5. <http://hr-portal.ru/article/kadrovaya-politika-v-organizacii>

© Лапшин Е.А., Кузьмин Д.Н. 2019

**УДК 338.24**

**Е.С. Линенко**

студентка 5 – го курса каф. КИБЭВС ТУСУР

г. Томск

e - mail: [linenko.katerina@yandex.ru](mailto:linenko.katerina@yandex.ru)

## **ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ В ПЕРИОД С 2014 – 2017 Г. И МЕРЫ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ**

### **Аннотация**

С помощью методики оценки общего интегрального уровня экономической безопасности региона, были рассчитаны значения интегрального показателя экономической безопасности Приморского края за 2014 – 2017 г.

### **Ключевые слова**

Приморский край, экономическая безопасность, уровень экономической безопасности, оценка уровня экономической безопасности приграничных дальневосточных регионов России, пороговое значение.

В настоящее время вопросы экономической безопасности представляет собой важнейшую характеристику экономического развития любого региона. Способность обеспечить безопасность страны от воздействия внутренних и внешних угроз определяет уровень ее независимости, конкурентоспособности и эффективность жизнедеятельности общества. Экономическая безопасность рассматривается, как наиболее важная характеристика экономической системы, которая способствует поддержанию стабильности и финансовой устойчивости. Именно региональные особенности предопределяют всю совокупность угроз, которые влияют не только на безопасность данного региона, но и страны в целом. Поэтому на данном этапе развития России вопросы экономической безопасности регионов принимают немаловажное значение.

«Приморский край является административной единицей Российской Федерации с 20 сентября 1938 года. На юге и востоке он омывается Японским морем, на севере граничит с Хабаровским краем, на западе - с Китаем и Северной Кореей. В состав края входят многочисленные острова: Русский, Попова, Рейнеке, Рикорда, Путятин, Аскольд и др. Основные крупные физико - географические подразделения Приморского края - Сихотэ -

Алинский (южная половина) и Восточно - Маньчжурская (восточная окраина) горные области, а также разделяющая их Западно - Приморская равнина. Сихотэ - Алинская горная область представляет собой среднегорное сооружение» [1].

Для оценки уровня экономической безопасности Приморского края, были взяты следующие «показатели и их пороговое значение: доля машин и оборудования 7 % , объем валового регионального продукта (ВРП) 1.0 % , валовый сбор зерна 0.3 % , доля инвестиций в основной капитал 1.7 % , доля внутренних текущих расходов на научные исследования и разработки, доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции 1.28 % , доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всей численности населения 1.2 % , уровень безработицы 0.9 % , децильный коэффициент дифференциации доходов населения 0.9 % » [2].

Таблица №1 - Значение показателей экономической безопасности Приморского края 2014 - 2017 г.

Нормированные показатели ЭБ	2014	2015	2016	2017
Объем ВРП	0,649	0,724	0,742	0,795
Валовой сбор зерновых	1,707	1,665	1,649	1,722
Инвестиции в основной капитал	0,728	0,722	0,664	0,594
Уровень безработицы	0,108	0,101	0,118	0,138
Внутренние текущие расходы на НИР	7,551	8,419	7,585	7,997
Выпуск инновационной продукции	1,081	0,521	1,108	1,767
Численность населения с денежными доходами ниже ПМ	0,631	0,510	0,497	0,535
Децильный коэффициент дифференциации доходов населения	0,537	0,569	0,595	0,579
Доля машин и оборудования	0,249	0,269	0,252	0,228
Значение интегрального показателя ЭБ Приморского края	0,060	0,030	0,060	0,113

В результате определения уровня региональной экономической безопасности Приморского края можно сделать вывод, что значение интегрального показателя экономической безопасности Приморского края колебалось с 2014 – 2016 год. В 2017 году по сравнению с предыдущим данное значение выросло на 0.053. Повышение данного показателя произошло благодаря действующим государственным программам, которые направлены на повышение инвестиционной деятельности, улучшение системы экономического развития, сокращение бедности населения, улучшение качества социального обслуживания.

Для стабильного укрепления и стабилизации уровня экономической безопасности региона необходимо своевременно оценивать показатели по актуальным данным статистики, анализировать результаты и принимать решения не только на ближайшие года, но и планировать стратегии развития в дальнейшем.

К первоочередным мерам относятся:

- обеспечить занятость населения, а именно создать высокооплачиваемые рабочие места;
- создать условия для инвестиционной поддержки экономического развития приоритетных, конкурентоспособных производств;

- создать долгосрочные перспективные программы по улучшению качества жизни населения и осуществлять регулярный мониторинг действующих подобных программ;
- улучшить качество трудовых ресурсов.

### **Список используемой литературы:**

- 1 Официальный сайт Администрации Приморского края и органов исполнительной власти Приморского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://www.primorsky.ru> (дата обращения: 4.11.2018)
- 2 Россия в цифрах - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/rusfig/rus16.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf) (дата обращения: 18.11.2018)
- 3 Е. Б. Дворядкина, - Экономическая безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.studmed.ru/dvoryadkina-eb-novikova-nv-ekonomicheskaya-bezopasnost\\_60ca51b.html](http://www.studmed.ru/dvoryadkina-eb-novikova-nv-ekonomicheskaya-bezopasnost_60ca51b.html) / (дата обращения: 18.11.2018)
- 4 Оценка уровня региональной экономической безопасности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://vk.com/doc137843701\\_481245771?hash=18b83ab8c3ed3e8ee3&dl=41d1ee7a7a2e476efb/](https://vk.com/doc137843701_481245771?hash=18b83ab8c3ed3e8ee3&dl=41d1ee7a7a2e476efb/) (дата обращения: 18.11.2018)
- 5 Гордиенко Д.В. Основы экономической безопасности государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://csef.ru/ru/oborona-i-bezopasnost/466/gordienko-dv-osnovy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-gosudarstva-kurs-lekcij-964> (дата обращения: 1.11.2018)
- 6 Регионы России. Социально - экономические показатели [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 18.11.2018)

© Е.С. Линенко, 2019

**УДК 009**

**А.А. Ломако**

Студентка 3 курса ЮРИУ РАНХиГС  
г. Ростов - на - Дону, РФ

## **ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В РОССИИ**

### **Аннотация.**

В современном мире управленческий консалтинг приобретает все большую значимость.

Актуальность исследования данной темы вызвана тем, что в наше время многие фирмы и организации обращаются к консалтинговым услугам, открываются и развиваются повсеместно новые фирмы, предоставляющие консалтинговые услуги. Именно поэтому важно знать что послужило причиной возникновения и зарождения такой важной деятельности и каковы перспективы ее развития в России.

Целью исследования является изучение истории консалтинга как процесса и как явления, выявление приоритетов и перспектив его дальнейшего развития.

Исследование будет проводиться с помощью эмпирического метода и теоретического.

Как результат, будет известно как и когда зародился консалтинг, какие были его первоначальные цели, как развивался и какие цели ставит перед собой в ближайшее будущее.

**Ключевые слова:** управленческий консалтинг, консалтинг, развитие, появление, консультирование, услуги.

Как известно, сейчас консалтинг представляет собой предоставление специалистом умственной и опытной помощи в самых дифференцированных областях жизни и сфер деятельности.

Изначально, первый человек, который занялся деятельностью по оказанию консультационных услуг был Фредрик Тейлор. Возникновение острой необходимости в изменении структуры организации, подхода к ее управлению было вызвано мощнейшим техническим прогрессом.

Работы Фредрика Тейлора и Артура Д.Литтла по реорганизации труда в организации и на предприятии принесли мировую известность только зародившейся деятельности.

Нужно отметить, что до начала 30 - х годов двадцатого столетия не выделялась отдельная отрасль как консалтинг. Несмотря на то, что услуги оказывались, в то время еще не существовало понятия «консалтинг».

Однако, уже в 30 - х годах после великого мирового кризиса и Великой Депрессии в Соединенных Штатах Америки консалтинг получил признание во всем промышленно - развитых странах.

Некоторое время спустя, начинает появляться спрос уже и на оказание консультационных услуг государству и военному комплексу.

Касательно России, консалтинг появился немногим раньше, в 1920 - х годах. Появления такой деятельности оказало существенное влияние на модернизацию и улучшение управленческой практики, а также на формирование теории [1, с.33].

Первая секция по социологическому организации появилась в 1976 году при Советской социологической ассоциации. Впоследствии эта секция и способствовала появлению и вычленению консалтинга в отдельную самостоятельную отрасль.

Специалисты из Эстонии раньше всех объявили себя консультантами. До этого времени остальные учёные и специалисты, оказывающие услуги по решению задач в определённой сфере, считали себя не более чем социологами.

Сегодня можно выделить 3 этапа развития рынка консультационных услуг (см. табл. 1)

Таблица 1. Этапы развития консалтинга в России.

Название	Период	Сущность
I этап	С конца 1980 годов по первое полугодие 1992 года	Ломка всех закрепившихся управленческих принципов на советских предприятиях
II этап	Со второго полугодия 1992 года по начало 21 века	Предприятия переживали кризис, средств на оплату консультационных услуг у них не было, как

		следствие, спрос на консультационных услуги был низкий
III этап	С начала 21 века по сегодняшний день	Сначала медленный, затем все более набирающий темпы рост спроса на консультационные услуги.

Вместе с тем, как развивается на современном этапе бизнес, развивается и рынок консультационных услуг. Развитие бизнеса диктует следующие приоритетные направления развития консалтинга [2, с.46]:

1. Обеспечение комплексности и креативности оказываемых консалтинговых услуг
2. Использование и группового, и индивидуального потенциала участников консалтинговых отношений
3. Целенаправленная интеграция всех интересов участников
4. Организация обучения в ходе оказания услуг

На современном этапе консалтинг твёрдо стоит на ногах, спрос на услуги постоянно растёт. Перед этой отраслью открываются все большие перспективы. Уже сегодня в России разработаны собственные методы консалтинга, адаптированы западные подходы и системы, развиваются и будут развиваться тренинговые программы.

Также, в перспективу развития включается и то, что консалтинг будет продолжать расти и уже сегодня можно видеть, насколько востребован консалтинг как в частных предприятиях, так и на государственном уровне.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гульковский А.В. Управленческое консультирование. – М.: Юркнига, 2014.
2. Просветов Г.И. Консалтинг. Задачи и решения. – М.: Альфа - пресс, 2014

© А.А. Ломако 2019

**УДК 332.871**

**Д.В. Мазнов**

студент ВолгГТУ, г. Волгоград, РФ, E - mail: Dilemaz@mail.ru

**Е.А. Мамонова**

студент ВолгГТУ, г. Волгоград, РФ, E - mail: Dilemaz@mail.ru

### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ЖКХ**

#### **Аннотация**

В статье изучаются возможные направления модернизации современного жилищно - коммунального хозяйства России в соответствии с государственной политикой в этой

сфере. Подчеркивается связь модернизации ЖКХ и сегодняшнего этапа промышленной революции. Определяются особенности данного этапа промышленной революции. Подчеркивается ведущая роль цифровизации всех инфраструктурных систем и процессов.

### **Ключевые слова**

Инновации, модернизация, жилищно - коммунальное хозяйство

Жилищно – коммунальное хозяйство становится основной отраслью регионального хозяйства в целом. Основным направлением государственной политики в сфере ЖКХ является реформирование отрасли. Это средство, позволяющее оптимизировать масштабы «государственного присутствия» в данной сфере. Назревшая практическая необходимость реформирования обусловлена комплексом причин. Их истоки берут свое начало в 1992 г., когда была разрешена приватизация жилья, т.е. его бесплатная передача в частную собственность. В результате население России разделилось на нанимателей жилья и его собственников. Все они в равной степени оплачивали коммунальные услуги: тепло, горячую и холодную воду, газ и т.п. В сумму квартплаты также входила оплата текущего ремонта дома, содержание и обслуживание общего имущества дома (чердаков, подвалов, лестничных клеток, лифтов и т.п.). Все это был жилищный фонд, находящийся на балансе города, района или поселка в лице ЖЭКов, ЖЭУ и прочих организаций, которым население ежемесячно перечисляло квартирную плату. Причем коммунальные платежи покрывали только 20 - 40 % реальных затрат. Все остальное поставщикам ресурсов (тепла, воды, энергии и т.п.) компенсировалось из бюджетов различных уровней.

Однако в последние годы в отрасли произошли большие перемены: во - первых, реорганизована система органов ЖКХ, во - вторых, предприятия ЖКХ переданы из муниципальной собственности в частную. В результате в системе управления сферой ЖКХ разделены организационные и хозяйственные функции, а сама система ЖКХ воссоздана в новом облике. Первый компонент реформирования означает выделение нынешних ЖКХ из системы органов районной власти и создание муниципальных учреждений по управлению жилищно - коммунальным хозяйством. Это осуществлено параллельно с реформой местного самоуправления, проводимой в соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 N 131 - ФЗ «Об общих принципах организации самоуправления в Российской Федерации» (в ред. от 08.11.2007). Его сущность - перевод системы местного самоуправления с районного на поселенческий, а именно в городские или сельские поселения, муниципальные округа, внутригородские территории городов федерального значения [1].

Реформа ЖКХ в РФ стала одной из признаков новой промышленной революции. Привычные банковские услуги заменяются цифровыми кошельками в мобильных телефонах. Коренное же отличие наступающих перемен от прежних промышленных революций состоит в том, что раньше технологический прогресс сначала затрагивал лишь производство, в то время, как нынешние изменения одновременно воздействуют на всю цепочку – потребителей, производителей и поставщиков [2].

Согласно данным опросов 2016 года, 62 % топ - менеджеров предполагают, что заказчики будут приобретать их товары или услуги через новые каналы продаж, а 60 % ожидают появления в их отрасли конкурентов, которые работают по нетрадиционным

схемам, с активным использованием новых технологий. Такие настроения, очевидно, вызваны стиранием границ между отраслями.

Другая особенность состоит в том, что предыдущие промышленные революции подстегивали спрос на ресурсы, а нынешняя как раз во многом направлена на сокращение ресурсоемкости. Стремление к повышению эффективности использования энергии, автоматизация и активное использование датчиков – все это способствует сокращению потребления ресурсов. Цифровое взаимодействие с «умными» домами, машинами, фабриками и городами – один из примеров новых форм цифрового комфорта, ожидающего нас в будущем. По нашим прогнозам, к 2020 году в 75 % стран мира больше половины выручки от предоставления доступа в интернет придется на мобильные платформы. Из-за распространения мобильных устройств вырос спрос на электричество, в том числе и там, где обычных энергосетей просто не было. Использование цифровых технологий в одной отрасли подтолкнуло спрос на них в другой.

Руководители производственных компаний в разных странах ожидают, что автоматизация и возможность подключения к цифровым ресурсам принесет им огромные выгоды. Уже сейчас на цифровизацию производства выделяются большие средства, а исследования показали, что производители промышленных товаров из разных стран планируют до 2020 года вкладывать в это направление \$907 млрд. в год. Основные инвестиции будут направлены на внедрение датчиков и новых систем связи, а также на программы и приложения, такие как MES - системы. В целом, согласно ожиданиям игроков рынка, в ближайшие пять лет их затраты сократятся на \$421 млрд., а годовая выручка вырастет на \$493 млрд. [3].

Так что же именно нужно сделать, чтобы правильно использовать цифровые технологии для модернизации российского ЖКХ? Для начала лучше всего перестать относиться к технологиям как к списку контрольных вопросов, который нужно передать IT - директору или техническому директору для подготовки стратегии реагирования [4]. В центре всех изменений, вызванных технологическим прогрессом, находится потребность компаний в усилении их способности к цифровизации и анализу данных [5].

Проблема обеспечения качества и комфортности проживания требует комплексного решения в силу особенностей существующего жилого фонда. Чтобы сегодня обеспечить фирменное обслуживание квартиры, или, например, сделать евроремонт, должна быть техническая возможность, обеспечивающая конструктивную целостность дома [6, стр. 54].

В России управляющие компании и другие организации, связанные с системой жилищно - коммунального хозяйства, пока не так остро ощущают необходимость реформирования и модернизации. Однако, не нацеливая отрасль на модернизационные преобразования, мы рискуем остаться просто в «каменном веке», как технологически, так и организационно. И именно особенность нынешней промышленной революции - всяческое сокращение ресурсоемкости, стремление к повышению эффективности использования энергии, автоматизация, использование датчиков – все это толкает такую далекую от новшеств отрасль жилищного хозяйства к скорейшей и повсеместной модернизации.

Процесс модернизации носил комплексный характер и включал формирование системы общественного производства, основанной на индустриальной технологии и частном предпринимательстве, распространение адекватных форм производственного и личного потребления, доминирование классовой формы социальной стратификации, образование

либерально - демократической государственно - правовой системы, в том числе широкого партийного спектра и электоральной модели массового политического поведения, рост урбанизации и создание духовной среды, основанной на дифференциации и индивидуализации ценностных ориентаций, секуляризации и рационализации общественного сознания, переход от мировоззренческого знания к науке.

В новых экономических условиях формируется новая экономическая система – региональное хозяйство. Для прежней экономики, для которой был характерен отраслевой подход, региональное хозяйство не играло сколько - нибудь существенной роли. Возможность его формирования как самостоятельного субъекта экономики появилась только с переходом на рыночные отношения.

#### **Литература**

1. Шапкин И.Н., Блинов А.О., Кестер Я.М. / Управление региональным хозяйством – М. КНОРУС, 2009, с. 26.
2. Беляев М.К., Мазница Е.М. / Развитие предпринимательства в ЖКХ на основе инновационных решений - Волгоград: ВолгГАСУ, 2010 г., с. 50;
3. Клау Т. Глобальный удар: как технологии меняют правила ведения бизнеса // [www.rbk.ru/](http://www.rbk.ru/) / дата доступа 01.03.2017 г.;
4. Ковальчук М. Для успеха инновационной экономики надо освоить парное катание // Известия, №24, 2009, с. 7;
5. Козлова О., Глушков А. Инвестиции в недвижимость в условиях рыночной экономики // Маркетинг, 2006, N 6, с. 106;
6. Кошман Н.П. Профессиональное управление как необходимое условие реализации приоритетного национального проекта // Жилищно - коммунальное хозяйство, 2007, N7, ч.I.  
© Д.В. Мазнов, Е.А. Мамонова, 2019

**УДК 338.012**

**Ю.Л. Макарова**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО РАНХиГС

при Президенте РФ СИУ - филиал,

г. Орел, РФ

E - mail: makarovorel@yandex.ru

**К.М. Новикова**

магистрант 2 курса

ФГБОУ ВО РАНХиГС

при Президенте РФ СИУ - филиал,

г. Орел, РФ

E - mail: novkristinam@gmail.com

### **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ**

#### **Аннотация:**

В условиях современной экономики под воздействием экономических, политических, правовых и социальных преобразований в деятельности различных организаций и

предприятий, возникает объективная необходимость придания системе управления персоналом новых свойств и качеств, позволяющих повысить социально - экономическую эффективность любого предприятия, за счет повышения трудовой активности и производительности работы персонала.

**Abstract:**

In the conditions of modern economy under the influence of economic, political, legal and social transformations in the activities of various organizations and enterprises, there is an objective need to give the personnel management system new properties and qualities that improve the socio - economic efficiency of any enterprise by increasing labor activity and productivity staff.

**Ключевые слова:**

система управление персоналом, организации сферы услуг, совершенствования системы управления персоналом, развитие персонала, обучение персонала.

**Keywords:**

personnel management system, organization of the service sector, improvement of the personnel management system, development

Современная система управления персоналом - это система идей и приёмов эффективного построения и управления предприятиями, складывающаяся под влиянием современного мира и состоящая из элементов, которые представляют собой умения обращаться с людьми, отбор и профессиональную ориентации персонала, обучение, качественную подготовку и переподготовку, повышение квалификации. Именно обучение персонала влияет на эффективность работы предприятия и способствует повышению теоретических знаний, практических умений и навыков работников.

Для эффективного функционирования предприятия необходима точно выстроенная методология системы управления персоналом, которая содержит подбор кадров, способы их стимулирования к труду, организации их профессионального и личностного роста, а также разного вида санкции. Внедрением и созданием подобной системы занимаются работники кадровых служб или приглашенные специалисты [4, с. 12].

Задача данных организаций состоит в том, чтобы увеличить степень интереса кадров в личной работе и рост их результатов.

Услуга – товар специфический. В отличие от материальных товаров, услуги производятся и используются, как правило, разом и не подлежат хранению. Поэтому происходит специфическое разделение услуг от материальных товаров, использование которых, как правило, связано с посредничеством и возможностями хранения.

Так как предоставление услуг неразрывно от их использования, руководство организации вынуждено решить характерные задачи, связанные с участием потребителя в процессе оказания услуги:

1. Обучение персонала внимательному, чуткому отношению с потребителями.
2. Создание благоприятных условий не только для клиента, который обслуживается, но и для других, что ожидают своей очереди.
3. Построение эффективной системы контроля, позволяющей отделять результаты, связанные с работой сотрудников, от факторов, обусловленных особенностями клиента.

4. Многие услуги предоставляются непосредственно в присутствии потребителей, поэтому выбранный режим работы организации должен быть подходящим для большинства клиентов.

Причины необходимости совершенствования системы управления персоналом в организации сферы услуг [5, с. 442]:

1. Необходимость в найме нового высококвалифицированного персонала;
2. Разный уровень знаний квалифицированных специалистов, которые занимают одну должность;
3. Внедрение новых процессов тестирования, обучения и адаптации сотрудников;
4. Потребность в контроле расходов на персонал;
6. Возрастающая конкуренция;
7. Внедрение инноваций и HR - технологий.

Каждая из причин направлена на достижение определенных целей предприятия и требует индивидуального подхода и методов для совершенствования системы управления персоналом.

Программа совершенствования системы управления персоналом ориентирована на организации, которые хотят добиться снижения затрат, повышения прозрачности и эффективности процессов в области управления персоналом, оптимизации использования ресурсов и устранения несоответствия между целями предприятия и существующей системы управления персоналом [2, с. 325].

Итак, для повышения качества рабочей силы, производительности труда и мотивации персонала существует ряд инструментов, которые можно разделить на: материальное стимулирование - денежное вознаграждение, которое даёт сотруднику возможность поддерживать качество жизни и способствует личностному развитию, то есть удовлетворять не только первичные, но и вторичные потребности человека (личностное и духовное развитие).

Производительность труда и работоспособность персонала можно повышать с помощью проведения разнообразных семинаров, ориентированных на мотивацию и конференций с участием ведущих специалистов с опытом эффективного управления персоналом. Создавать у персонала чувство, что он необходим организации, то есть привлекать сотрудников к решению задач и целей организации, делегировать полномочия подчиненным.

Рекомендации, которым необходимо придерживаться при совершенствовании и повышении эффективности системы управления персоналом (культурные аспекты) в организации сферы услуг заключаются в следующем [3, с. 109]:

- Уделять внимание нематериальным, внешне не воспринимаемым аспектам организационного окружения.
- Не изменять культуру организации быстро, так как изучение и анализ принципов и ценностей сотрудников является скрупулёзным процессом.
- Соучастие персонала создать корпоративную символику, ведь она является важнейшей составляющей организационной культуры. Важно, чтобы сотрудники понимали её цель и смысл.
- Прислушиваться к историям, рассказываемым на предприятии, анализировать их, так как они могут влиять на корпоративную культуру.

- Введение в организацию корпоративные обряды, которые в дальнейшем сплачивают персонал и усиливают культуру.

Руководитель должен понимать, каких идеалов он должен придерживаться и уметь передавать их низшим уровням организации.

Таким образом, только построив систему управления, которая ориентирована на рынок, можно говорить о повышении конкурентоспособности и успешном развитии организации, так как суть управления персоналом заключается в конкурентоспособном человеческом ресурсе, который составляет ценность для предприятия. Подводя итог, можно сказать, что персонал - это стратегически важный ресурс, который необходимо развивать, приумножать и совершенствовать для достижения поставленных целей предприятия и обеспечения бесперебойной работы и конкурентоспособности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Андриющенко Г.И., Гриднева Т.М., Гусарева Н.Б., Зеленов В.В., Потехина Е.В., Савина М.В., Степанов А.А., Степанов И.А. Управление предприятиями сферы услуг общественного питания - Учебник / Под ред. А.А. Степанова. Москва, 2019

2. Горохова Е.В., Лымарева О.А., Лымарев М.А. Система управления персоналом на малых предприятиях сферы услуг: цели и функции // Экономика устойчивого развития. 2018. № 4 (36). С. 323 - 326.

3. Москвичёв М.С. Особенности управления персоналом в организациях сферы услуг // В сборнике: Перспективы развития экономики и менеджмента сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2017. С. 108 - 110.

4. Манжулий Я.В. Развитие системы мотивации труда в организации сферы услуг // Современные научные исследования и инновации. 2019. № 3 (95). С. 12.

5. Никонова О.В., Назарова У.А. Особенности управления человеческими ресурсами в организации социальной сферы // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2016. № 49. С. 441 - 452.

© Ю.Л. Макарова, 2019

© К.М. Новикова, 2019

**УДК 330.322.214 (470.61)**

**Н.В. Марченкова**

студентка 4 курса НИМИ ФГБОУ ВО Донской ГАУ,

г. Новочеркасск, РФ

E - mail: n89889528228@yandex.ru

**Научный руководитель: Н.В. Карпова**

канд. экон. наук, доцент НИМИ ФГБОУ ВО Донской ГАУ,

г. Новочеркасск, РФ

E - mail: karpovnadezhda@yandex.ru

### **ИНВЕСТИЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВО (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Аннотация:** Строительство относится к числу ключевых, фондообразующих отраслей, во многом определяющих темпы развития экономики страны, решение важнейших

социально - экономических задач. Высокая инвестиционная привлекательность в данную отрасль является ключевым фактором повышения конкурентоспособности региона.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционные проекты, новые рабочие места, выставочно - ярмарочная деятельность.

Инвестиции в строительстве являются важным элементом экономической политики для эффективного развития каждого города, региона и всей страны. Инвестиции - денежные вливания в строительную отрасль, обеспечивающие дальнейшее расширение, воспроизводство и поддержание капитала [1, с. 173]. Рассмотрим инвестиционную привлекательность строительной отрасли на примере Ростовской области.

В 2018 году из «губернаторской сотни» введено в эксплуатацию 10 инвестпроектов, общий объем инвестиций по которым составил 18,8 млрд. руб., что позволило создать 1,7 тысяч новых рабочих мест: организовано производство стальных панельных радиаторов на предприятии «Лемакс» (г. Таганрог); запущен комплекс по производству снеговой продукции «Этна» (Октябрьский район); введен в эксплуатацию новый кинокомплекс «Парк» (г. Ростов - на - Дону); завершено строительство мясокомбината «Восток» (Ремонтненский район); построен тепличный комплекс «Донская усадьба» (1 очередь) (Тарасовский район); открыт складской комплекс «Турана Дон» (Мясниковский район); введены в эксплуатацию новые объекты гостиничной инфраструктуры, категории «четыре» и «пять» звезд - «Бутик отель - 39», «Графский парк», BENAMAR hotel and SPA (г. Ростов - на - Дону); завершено строительство высоковольтной линии «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС») (Волгодонской, Дубовский, Зимовниковский, Константиновский, Усть - Донецкий, Октябрьский, Родионово - Несветайский, Аксайский районы)[4].

В июле 2018 г. заключен специинвестконтракт между Минпромом России, Ростовской областью, компаниями «ВИНДАР РУС» и «Северсталь». Стартовало производство ветробашен, не имеющее аналогов в России. Объем инвестиций 772 млн. руб. В декабре 2018 года заключен специинвестконтракт между Минпромом России, Ростовской областью и ООО «ВетроСтройДеталь», объем инвестиций - 1,2 млрд. руб.

В феврале 2019 года в рамках Сочинского форума подписан третий специальный инвестиционный контракт в сфере ветроэнергетики: между Минпромторгом России, АО «НоваВинд» и Red Wind B.V. о реализации инвестиционного проекта «Сборочное производство компонентов ВЭУ в рамках реализации проекта «Строительство ВЭС 610 МВт и завода ВЭУ» в г. Волгодонске Ростовской области, объем инвестиций - 955 млн руб.

В июле 2019 года будет завершено строительство первого этапа мусороперерабатывающего комплекса в зоне деятельности Волгодонского МЭОК. В его состав войдут площадка биокompостирования для обезвреживания органических отходов, полигон для размещения неutilьной части ТКО и захоронения промышленных отходов, площадка для переработки крупногабаритных отходов путем их шредирования. В сентябре будет завершeн второй этап строительства - сортировочные линии и комплекс по переработке полимерных отходов. Общий объем инвестиций в строительство составляет 840,6 млн. руб. [2].

Выставочно - ярмарочная деятельность является инструментом инвестиционной политики, которая обеспечивает мобильность рынка, создает необходимое информационное поле, формирует значительные финансовые потоки, а также приносит

дополнительный доход в бюджеты всех уровней. Например, Российская агропромышленная выставка «Золотая осень» (г. Москва) позволила привлечь инвестиции на общую сумму 5,0 млрд. руб.: с АО «Агрохолдинг «СТЕПЬ» - «Строительство молочно - животноводческого комплекса в пос. Рыбасово Сальского района Ростовской области». Объем инвестиций по проекту - 2,0 млрд рублей; с ООО «ГРУППА АГРОКОМ» - «Строительство в Южно - Батайской промышленной зоне современного колбасного завода производительностью 150 тонн / сутки готовой продукции». Объем инвестиций по проекту - 3,0 млрд. руб.

Интерес к участию в выставочно - ярмарочных мероприятиях, проводимых на территории области, как со стороны местных предпринимателей, так и со стороны представителей других регионов остается стабильно высоким. Компании осознают необходимость и дальше позиционировать себя, презентовать выпускаемую продукцию, услуги, так как именно выставки - один из самых эффективных инструментов налаживания деловых контактов, торговли и кооперации, достижения стратегических целей предприятий [3].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что уровень инвестиционной активности в Ростовской области достаточно высок и соответствует имеющемуся потенциалу. Прослеживается тенденция неизменного потепления инвестиционного климата, который служит гарантированной основой привлечения крупных капиталовложений в экономику Ростовской области и создает надежный задел для перманентного динамичного развития всех отраслей региона, который способствует общему повышению качества уровня жизни всех категорий населения.

Для повышения инвестиционной привлекательности необходимо разработать ряд мер по выявлению и развитию перспективных инвестиционных проектов: отбор перспективных инвестиционных проектов с проработкой параметров их реализации; развитие региональной и муниципальной инфраструктуры с целью формирования промышленных, логистических парков; стимулирование развития механизма государственно - частного партнерства; стимулирование повторных инвестиций; предоставление инвесторам льгот при аренде недвижимого имущества в целях осуществления инвестиционной деятельности в отношении арендуемого имущества; предоставление инвесторам отсрочек и рассрочек на срок по платежам за предоставление объектов недвижимости, находящихся в собственности региона, и прав на них на инвестиционных условиях; борьба с коррупцией и снижение административных барьеров.

#### **Список использованной литературы:**

1. Аньшин, В. М. Инвестиционный анализ: учебное пособие / В. М. Аньшин; Академия н / х при Правительстве РФ. - М.: Дело, 2017. - 280 с.
2. Гончарова О.Ф., Гончаров Ф.Г. Инвестиции в недвижимость и экономический рост // Молодой ученый. - 2019. - № 41. - 576 с. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://www.moluch.ru]
3. Кац А. Е. Пути повышения инвестиционной привлекательности строительных предприятий в современных условиях // Молодой ученый. - 2018. - №23. - 553 с. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.moluch.ru]

4. Столбов А. В. Инвестиционная деятельность предприятия // Молодой ученый. - 2018. - №3. - 631 с. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http:// www. moluch.ru]

© Н.В. Марченкова, 2019

УДК: 368.87

**Магайбаева Г. Ж.**

Докторант 2 курса Казахского агротехнического университета  
им С.Сейфуллина, г Нур - Султан,  
E - mail: gulnar603@mail.ru

**Баймагамбет Н.Ж.**

Докторант 1 курса Казахского агротехнического университета  
им С.Сейфуллина, г Нур - Султан

## **МИРОВАЯ ПРАКТИКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УБЫТКОВ СТРАХОВАНИЯ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ**

### **Аннотация**

По природно - климатическим условиям большая часть территории Казахстана расположена в зоне рискованного сельскохозяйственного производства, вследствие чего агропромышленный комплекс несет убытки. Оценка определения размера убытков сельхозпредприятий играет большое значение в процессе страхования в растениеводстве. В статье рассмотрен мировой опыт методики оценки убытков при страховании сельскохозяйственных культур.

**Ключевые слова:** страхование, убытки, методики оценки, прямые убытки, косвенные убытки

Большая часть сельскохозяйственных территорий Казахстана находится в зоне повышенного природно - климатического и в результате агропромышленный комплекс ежегодно терпит огромные убытки. Большая часть потерь связана с опасными метеорологическими явлениями и процессами, такими как засуха, сильный град, заморозки, кора льда, сильный дождь, сильный ветер, сильный мороз, весенний паводок и другие явления. Важнейшей задачей в этом отношении является поиск путей повышения устойчивости сельскохозяйственного производства к стихийным бедствиям, а также разработка мер по снижению риска стихийных бедствий в аграрном комплексе Казахстана [1].

Для защиты сельскохозяйственных производителей от последствий стихийных бедствий многие зарубежные страны эффективно используют систему страхования убытков от произошедших стихийных бедствий.

В растениеводстве для сельскохозяйственных производителей видами потерь от произошедших стихийных бедствий являются следующие потери: потери урожая для сельскохозяйственных культур, многолетних растений и естественных кормовых угодий. Эти потери являются убытками для фермеров и нуждаются в страховании.

Мировые практики страхования в сельском хозяйстве различают две категории потерь: прямую и косвенную. Прямые потери означают прямое воздействие стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций, а также потерю сельскохозяйственных и основных средств из-за стоимости спасательных операций. Косвенные потери связаны главным образом с воздействием опасных природных явлений на сельскохозяйственное производство и срывом производственного цикла в результате нарушения механизмов, гарантирующих ее функционирование. Восстановление поврежденной инфраструктуры может занять значительное время. В этот период сельскохозяйственное производство находится под угрозой, и фермеры несут огромные экономические потери [2].

Методика оценки косвенных убытков - сложная задача. Такой метод расчета не достаточно разработан. Однако зарубежный опыт показывает, что величина косвенных убытков часто превышает прямые убытки в несколько раз. Методики оценки прямых убытков в мировой практике страхования разработаны достаточно полно. Алгоритм определения прямых потерь независимо от типа бедствия имеют единую методологическую основу [3].

Экономический убыток в растениеводстве во многом зависит от размера и масштабов сельскохозяйственного объекта (имущества) и гибели сельскохозяйственной продукции. Расчет экономического убытка в растениеводстве от произошедшего стихийного бедствия рассчитывается по формуле (1).

$$U_{сп} = U_{п} + U_{мн} + U_{инф} + Z_{ас} \quad (1), \text{ где}$$

$U_{п}$  - экономический убыток от гибели посевов сельскохозяйственных культур;

$U_{мн}$  - экономический ущерб от гибели многолетних насаждений;

$U_{инф}$  - экономический ущерб, нанесенный инфраструктуре сельского хозяйства;

$Z_{ас}$  - затраты на проведение аварийно - спасательных работ.

При оценке экономических убытков оценщики сталкиваются с тем, что для расчета точного размера экономического убытка очень часто не хватает полноты исходной информации, а также отсутствие систематических и последовательных данных о прямых и тем более косвенных компонентах убытка.

Рассмотрим различные подходы к оценке экономических убытков в растениеводстве:

– Оценка экономических убытков от стихийных бедствий, основанная на информации о фактической площади потери урожая;

– Оценить экономические убытки в растениеводстве от стихийных бедствий на основе концепции уязвимости растениеводства;

– Оценка экономических убытков продукции растениеводства в результате стихийных бедствий, представленная в динамических временных рядах;

– Оценка экономических убытков производства сельскохозяйственных культур из-за стихийных бедствий, вызванных недобором урожая сельскохозяйственных культур.

Оценка экономических убытков продукции растениеводства из-за стихийных бедствий при наличии информации о фактической площади потери урожая сельскохозяйственных культур осуществляется в соответствии с уравнением (2).

$$U_{э} = \sum S * Y * C \quad (2), \text{ где}$$

$S$  - фактическая площадь гибели посевов сельскохозяйственной культуры или группы культур;

$Y$  - урожайность сельскохозяйственной культуры;

С - цена реализации единицы продукции сельскохозяйственной культуры или группы культур.

Цена продажи продукта или группы культур берется на основе фактического уровня цен, рассчитанная для конкретного объекта в течение года.

Методы оценки экономического убытка в растениеводстве от стихийных бедствий на основе концепции уязвимости используются на правительственном уровне управления, а именно территориальном или региональном уровне. В этом случае экономические убытки растениеводства из - за стихийных бедствий рассчитываются по следующей формуле (3).

$U_{э} = \sum V * K$  (3), где

V - уязвимость сельскохозяйственной культуры или группы культур;

K - стоимость урожая сельскохозяйственной культуры или группы культур.

Уязвимость (V) понимается как степень уничтожения посевов сельскохозяйственных культур в результате стихийных бедствий и определяется отношением площадей погибших посевов сельскохозяйственных культур к их посевной площади.

Оценка экономического убытка в растениеводстве от стихийных бедствий, представленная динамическими временными рядами на любом уровне экономической активности, характеризуется следующими показателями:

- средние экономические потери в случае чрезвычайной ситуации;
- потеря урожая на 100 га площади гибели посевов из - за стихийных бедствий.

Таким образом, методики оценки убытков сельхозпроизводителей является важным элементом в процессе страхования. Оценка убытков необходима для определения размера компенсации застрахованным производителям. И если математические расчеты размера убытков в различных странах примерно одинаковы, то форма компенсации различаются. Так, в Германии и Франции эта компенсация производится в виде прямой государственной помощи. В США, Канаде, Испании в виде субсидирования страховых взносов. Конечно, страхование не может заменить технический прогресс в отрасли, компенсировать недостатки ведения сельского хозяйства: отсутствие качественных семян, недостаточное количество удобрений и сельскохозяйственной техники и др. Но страхование как составная часть государственной сельскохозяйственной политики должна способствовать стабильности развития сельского хозяйства.

#### **Список использованной литературы:**

1 Страхование: учебник / Ю. Т. Ахвледиани [и др.]; под ред. В. В. Шахова, Ю. Т. Ахвледиани. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2017. – 511 с.

2 Коваленко Н. Обзор зарубежного опыта по страхованию сельскохозяйственных культур. // Информационный бюллетень «Агрострахование в России». – 2004. – Октябрь. – с.57.

3 Страхование: принципы и практика: пер. с англ. / Д. Бланд. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 416 с.

© Г.Ж. Магайбаева, Н.Ж. Баймагамбет, 2019

## ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

### Аннотация

Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что денежные потоки являются показателем эффективности деятельности предприятия. Цель проведенного исследования определить понятие и сущность денежных потоков предприятия. Методом исследования выступает анализ специальной литературы. Результатом исследования выступает систематизация и обобщение информации по трактовке понятия денежных потоков предприятия. Полученные результаты позволили сделать вывод об отсутствии единого подхода к трактовке понятия и сущности денежных потоков предприятия.

### Ключевые слова:

деньги, средства, денежные потоки, МСФО

Денежные потоки, как экономическая категория имеет важное значение в развитии экономики России, изменение их объема характеризует не только уровень финансового состояния предприятия, но экономики страны в целом, за последние годы наблюдается положительная динамика роста объемов денежных потоков, так если на 31.12.2016 года их объем составил 7140,13 млрд.долл., то на 31.12.2018 года – 29324,93 млрд.долл., что является положительной динамикой.

Деятельность организации является сложным динамическим процессом, который становится результатом бесперебойного движения денежных средств. Восстановление и сохранение динамики циклов операционной, инвестиционной и финансовой деятельности становится необходимостью для обеспечения ликвидности организации, а также его реализации на денежные средства. От качественного управления денежными потоками зависит будущее развитие и благосостояние организации. Значительность изучения сущности денежных потоков обусловлена тем, что они – важное звено хозяйственной деятельности предприятия.

На сегодняшний момент, нет одного единого догматического понятия денежного потока. Прежде всего это обусловлено тем, что сама концепция денежных потоков появилась значительно недавно, а именно в 50 - х гг. XX столетия в США и была связана с именами Д. Г. Сигла, Л.А. Бернштейна, Ю. Бриггема, Дж.К. Ван Хорна, Ж.Ришара.

К отечественным экономистам, занимающейся данной темой, прежде всего стоит отнести И.А. Бланка, В.В. Ковалева, В.В. Бочарова, И.Т. Балабанова. Ричард Брейли и Стюарт Майерс, одни из первых экономистов занимавшиеся вопросами сущности, проблемами анализа и инструментария денежного потока, определяли его, как «поток денежных средств от производственно - хозяйственной деятельности определяемый путем вычитания себестоимости проданных товаров, прочих расходов и налогов из выручки от реализации» [1].

Попробуем разобраться в сущности понятия денежный поток», для этого рассмотрим, как определяют его значение различные авторы.

Вопросы сущности денежных потоков организации и методы управления ими исследовали множество ученых - экономистов, в частности И.А. Бланк [11], В.В. Бочаров [15] и другие. Так же данными учеными исследовались отдельные аспекты экономико - математического моделирования движения денежных средств. Тем не менее, все известные научные исследования не в полной мере показывают всю необходимость и важность совершенствования существующих систем управления денежными потоками в российских организациях с применением методом экономико - математического моделирования (ЭММ). Имеется множество вопросов, которые являются дискуссионными и требуют проведения дальнейших исследований.

По мнению И.А. Бланка, денежные потоки современной организации – это совокупность денежных поступлений и выплат, распределенных во времени, которые генерируются ее финансово - хозяйственной деятельностью. В свою очередь, денежные потоки, выполняя роль системы «финансового кровообращения», дают своеобразный толчок организации во всех направлениях ее работы [1]. Вышеизложенная формулировка напрямую связана с оценкой целесообразности осуществления капитальных вложений, а именно с учетом чистого денежного потока. Проанализировав точку зрения автора, можно увидеть что, И.А. Бланк, обозначает денежный поток как поступление и выплату денежных средств, при которых учитывается фактор времени.

По мнению Т.А. Фроловой, денежный поток – это очень важное понятие в современной системе управления финансами организации, системе финансового анализа и планирования [4].

В.В. Бочаров утверждает, что численное значение денежного потока должным образом характеризует величину поступления денег, если оно положительное, или оттока денег, если оно отрицательное [2]. По мнению автора, денежный поток, является разницей между поступившими и выплаченными хозяйствующим субъектом денежными средствами за некоторый период времени.

Согласно ПБУ 23 / 2011 было введено новое понятие – денежных эквивалентов. Международная практика данное понятие использует в согласно требований МСФО 7 (IAS). Согласно данного стандарта денежные эквиваленты представляют собой высоколиквидные финансовые вложения, легко обращенные в заблаговременно известную сумму денежных средств, которые подвергаются незначительному риску в изменении стоимости [1].

Обобщая представленные позиции ученых - экономистов к определению понятия «денежный поток», для качественного управления финансово - хозяйственной деятельностью предприятия рекомендуется использовать наиболее удачное понятие И.А. Бланка, так как денежный поток предприятия – это движение (приток или отток) денежных средств и их эквивалентов, сформированный в процессе финансово - хозяйственной деятельности предприятия в течение определенного периода времени, размер, состав, структура и изменения которых обусловлены разными факторами: размер риска, ликвидности, особенностями отрасли, спецификой управления текущими активами и организационной структурой [2].

Учитывая МСФО и практику формирования отчетности в части движения денежных потоков, осуществляется их анализ с использованием двух методов: прямого и косвенного. Указанные методы различны, основным отличием является полнота представления данных о денежных потоках компании, исходная информация для разработки отчетности и ряд других параметров. Полученные результаты расчетов данными методами различаются только по операционной деятельности компании.

Ряд авторов отмечает, что косвенный метод должен использоваться в случае необходимости получения определенных данных, характеризующих денежные потоки хозяйствующего субъекта, другие авторы отмечают, что данный метод позволяет не только определять чистый денежный поток, но и определять динамику факторов, которые оказывают влияние на его формирование. Прямой метод по мнению авторов основан на получении данных, характеризующих валовый и чистый денежный поток компании, позволяя показать объемы как притока, так и оттока по видам деятельности компании [2,3].

Таким образом, обобщая рассмотренные определения денежного потока, можно выделить следующее, денежный поток это:

- остаток денежных средств, разность притоков и оттоков, а также соразмерные и ранжированные во времени притоки и оттоки;
- разница между доходами и издержками субъектов экономики, выражающаяся в разнице полученных и сформированных средств;
- амортизационные отчисления, которые хранятся для образования собственного источника, а также сумма нераспределённой прибыли организации.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками: учебное пособие / И.А. Бланк. – К.: Ника - Центр, 2013. – 752 с.
2. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2015. – 240 с.
3. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник / Л.Т. Гиляровская. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 615 с.
4. Фролова Т.А. Управление потоками денежных средств: конспект лекций / Т.А. Фролова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2016. – 367 с.

© С.П. Мбанкуа, 2019

**УДК 658**

**Мешкаукас Е.А.**

Абакан, РФ

E - mail: Meshkauskasea@mail.ru

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

*в статье изложена методика выбора и реализации стратегии развития предприятия торговли, как главного направления деятельности организации, следование которому, должно привести к поставленной ранее цели*

Стратегия развития организации - это путь достижения поставленных целей и реализации задач. Это долгосрочный план без конкретизации этапов, методов и тактических действий. Разработка стратегии необходима для адаптации бизнеса к меняющейся внешней и внутренней среде в условиях рынка [2].

Основа стратегии любой компании, которая собирается выжить в условиях развивающегося рынка, — развитие [1]. Расширение бизнеса считается следующим шагом развития. Последовательность основных этапов для реализации стратегии развития организации представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Основные этапы для реализации стратегии развития организации

«Степень успешности реализации стратегии развития организации, будет определяться тем, насколько правильна основная цель, насколько реальны подцели, в какой степени принципы организационной политики соответствуют целям и насколько разумно они истолковываются исполнителями» [4].

Определим стратегию развития организации на примере магазина спортивных товаров «Супер - спорт». Стратегия развития спортивных товаров и услуг должна строиться на увеличении объема продаж путем улучшения качества существующих спортивных товаров и услуг или создания новых для существующего рынка. Матрица SWOT - анализа подчеркивает, что стратегия должна как можно лучше сочетать внутренние возможности организации и внешнюю ситуацию. Как можно судить по данным матрицы SWOT - анализа, слабых сторон и угроз меньше, чем возможностей. (Таблица 1)

Таблица 1  
Матрица SWOT

Сильные стороны	Слабые стороны
Постоянный ассортимент продукции	Низкая рекламная активность
Налаженные каналы поставки продукции	Слабое представление руководства о конкурентах и возможных поставщиках
Уверенное положение на рынке	Большая текучесть кадров
Уровень организации продаж и сервиса	Отсутствие стратегического направления развития
Возможности	Угрозы
Расширение ассортимента	Увеличение закупочных цен
Улучшение рекламной компании	Увеличение доли рынка основных

Расширение доли занимаемого рынка	конкурентов
Рост желания вести здоровый образ жизни	Спад спроса из - за кризиса
Постоянное совершенствование и создание новых спортивных товаров	

Несмотря на насыщенный конкурентный рынок и небольшой удельный вес на рынке, сеть магазинов «Супер - спорт» имеет возможности для укрепления своих рыночных позиций.

Выбор бизнес - стратегии магазинов «Супер - спорт» по матрице Ансоффа приведен в таблице 2.

Таблица 2  
Выбор бизнес - стратегии магазинов «Супер - спорт»  
по матрице Ансоффа

Характеристики	Имеющиеся рынки	Новые рынки
Имеющиеся продукты	Расширение присутствия на имеющихся рынках	Развитие продукта Ввести монобрендовую линейку спортивной одежды и экипировки
Новые продукты	Развитие новых рынков	Диверсификация

Как видно из таблицы 2, матрица иллюстрирует взаимосвязь между существующими и перспективными продуктами магазинов «Супер - спорт» и рынками, на которых они работают. Компании необходимо определить свое положение в области бизнеса и выбрать направление развития, которое обеспечивало бы ей в дальнейшем конкурентное преимущество при соизмеримых затратах. Для такого анализа удобно использовать матрицу Майкла Портера. (Таблица 3)

Таблица 3  
Выбор конкурентной - стратегии магазинов  
«Супер - спорт»

Целевой рынок сбыта	Стратегическое преимущество	
	Низкие издержки	Дифференциация продукта
Широкий	Стратегия лидерства в снижении издержек	Стратегия дифференциации продукта
Узкий	Стратегия фокусирования (концентрации)	
	На снижение издержек	На дифференциацию продукта

Нужно определиться, ориентируется ли компания на всех возможных потребителей или только на какие - то конкретные аудитории. Матрицу Портера удобно сочетать с подходом Трейси и Вирсема, в котором выделяются три базовых конкурентных преимущества: операционное превосходство, лидерство по продукту, близость к клиенту. (Таблица 4)

Таблица 4  
Сочетание матрицы Портера и подхода Трейси - Вирсема

Стратегические границы	Стратегическое преимущество		
	Неповторимость продукта (в широком смысле) с точки зрения потребителя	Преимущества в себестоимости	
Вся область деятельности	Варианты стратегий		
	Дифференциация (лидерство по продукту или близость к клиенту)	Лидерство по издержкам (операционное превосходство)	
Один (несколько) сегмент рынка	Концентрация на сегменте		
	За счет незаменимого (уникального) продукта	За счет близости к клиенту	За счет низкой цены

В рамках реализации выбранной бизнес - стратегии дифференциации выберем в качестве конкурентной стратегии «Лидерство по продукту». Ключевой фактор – уникальность товара. Для компаний, стремящихся стать лидером по какому - либо продукту, важны инвестиции, а также имиджевая составляющая потребительской ценности.

Итак, в качестве бизнес - стратегии сети магазинов «Супер - спорт» предлагается стратегия «развития продукта», которая предполагает реализацию новых товаров на существующих рынках, существующим потребителям. При такой стратегии потребители уже знакомы с основным товаром компании, уже есть сформированный имидж компании.

Основной источник роста доходов и прибыли в данной стратегии – расширение товарных линий нового бренда и выход в новые товарные сегменты. В данной стратегии важно максимально исключить переключение потребителей с текущих товаров на новые расширения.

Динамика показателей результатов деятельности магазинов «Супер - спорт» до и после реализации стратегии развития приведены на рисунке 2.

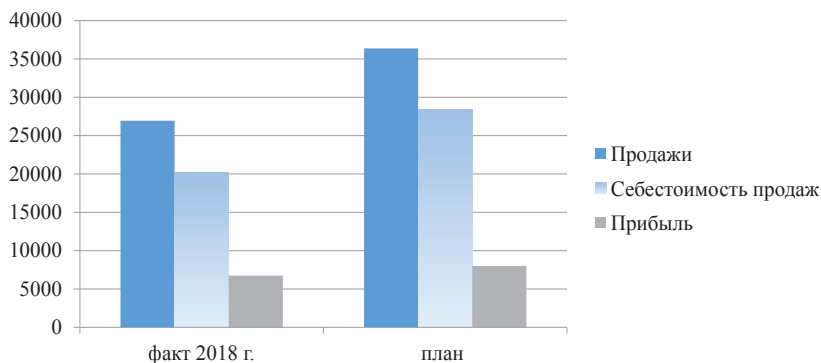


Рис. 2. Динамика финансовых результатов после внедрения стратегии развития

Таким образом, стратегические задачи становятся оперативными в четыре этапа: Опираясь на причинно - следственные связи, определяем факторы, оказывающие воздействие на достижение стратегических целей. Для каждого фактора устанавливаем долгосрочную конкретную цель (стратегическую задачу). Определяем факторы, воздействующие на достижение стратегических задач в краткосрочной перспективе, и выявляем целевые значения. Трансформируем стратегию организации в определенные оперативные задачи.

Выбранная стратегия призвана обеспечивать поддержание конкурентного преимущества в избранной области. Компания «Супер - спорт» в результате реализации разработанной стратегии развития сможет сохранять свои устойчивые позиции, поддерживать те сильные стороны, в которых данная организация выигрывает больше всего.

### **Список литературы:**

1. Абдуллаева, С. Г. Методические подходы к разработке стратегии развития организации / С.Г. Абдуллаева // Молодой ученый. — 2018. — №33. — С. 34 - 38. — Режим доступа - <https://moluch.ru/archive/219/52372/> (дата обращения: 19.01.2019).
2. Гордеева, Н.Н. Виды стратегий развития организации / Н.Н. Гордеева. - Режим доступа - <https://otkroybiznes.guru/raznoe> (дата обращения: 19.01.2019).
3. Попов, Ю.Л. Маркетинг и маркетинговые коммуникации. // Базовый курс лекций по маркетингу / Режим доступа - <http://www.bibliofond.ru> (Дата обращения 16.03.2019).
4. Яковлев, С.А. Разработка стратегии развития организации — Режим доступа - <https://vseobip.ru/raznoe/strategiya-razvitiya-predpriyatiya.html> (дата обращения 15.01.2019)

© Мешкаускас Е.А., 2019

**УДК - 62**

**Мугутдинова А.Р.,**

бакалавр 4 курса обучения,

программы: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

[aminamugutdinova@mail.ru](mailto:aminamugutdinova@mail.ru)

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Научный руководитель: Камилова Р.Ш., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Значение прибыли в современных условиях хозяйствования ни у кого не вызывает сомнения. Исследование вопросов формирования и использования прибыли всегда стояла на первом месте, как и вопросы эффективности функционирования предприятия, поскольку получение прибыли выступает основной целью любой коммерческой организации, из которой вытекают стратегические и тактические задачи развития экономического субъекта.

Высокие затраты и низкие конечные финансовые результаты деятельности организаций являются одной из причин потери активов, обусловленные отсутствием хорошо налаженной системы бухгалтерского учёта в организации. Тем более что формирование финансовых результатов и отражение их в бухгалтерском учёте во многом связано и с отраслевыми особенностями организационно - правовых форм экономических субъектов. [1]

Для улучшения финансовых результатов предприятия существует определенный набор наиболее эффективных стратегий, которые заключаются в увеличении его прибыльности и повышении рентабельности. Эти стратегии рассчитаны на отрасли, которые ориентированы на конечного потребителя, то есть те, для которых решающее значение имеют объёмы производства и реализации продукции, определяемые спросом, а также снижение уровня себестоимости, возможное без ущерба для качества потребительских товаров.

К данным стратегиям относятся следующие:

- уменьшение себестоимости в части материальных и финансовых затрат посредством снижения материалоемкости и трудоёмкости продукции. Данный путь увеличения прибыли является основным при стабильных экономических условиях хозяйствования;

- внедрение новых технологий и оборудования;

- повышение качества продукции и оптимизация ассортимента (рост производительности труда, снижения материалоемкости производства, сокращения сроков и других показателей, способствующих в конечном итоге снижению себестоимости);

- увеличение оборачиваемости оборотных средств;

- совершенствование структуры предприятия в целях наиболее эффективной организации труда;

- сокращение нереализованных остатков на начало и конец отчётного периода.

Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли;

- реализация основных фондов и иного имущества предприятия. Однако следует учитывать, что, увеличивая балансовую прибыль предприятия, такого рода операции могут одновременно привести к снижению его производственной мощности. Реализовывать или сдавать в аренду имеет смысл только то оборудование, выбытие которого не окажет отрицательного эффекта на процесс производства [2].

При контроле за формированием прибыли со стороны главного бухгалтера необходимо основное внимание уделить соблюдению установленных заданий по производству и продаже продукции и устранению всякого рода непланируемых расходов и потерь. Для этого необходимо оперативное устранение допущенных непроизводительных расходов и потерь или их предупреждение (пени, штрафы, неустойки, недостачи, закрытия счетов в конце года).

Особое внимание также следует обращать на правильность исчисления финансовых результатов и реальности каждой записи по аналитическим счетам к счету 99 «Прибыли и убытки». Проверкой данных по счетам продаж и прочих доходов и расходов (счета 90, 91) определять правильность подсчета прибылей и убытков от реализации продукции, основных средств и прочих активов, выполнения работ и оказания услуг на сторону, которые затем отражаются на существующих аналитических счетах к счету 99.

Руководителю необходимо так использовать прибыль, чтобы не нанести ущерба ни одной стороне, и в тоже время обеспечить благосостояние предприятия. Наиболее целесообразным представляется вложение прибыли в расширение и модернизацию производства, повышение его технической оснащённости и производство более качественной и конкурентоспособной продукции. [5]

Внедрение мероприятий по устранению выявленных недостатков, а также улучшению учёта позволят эффективно и рационально использовать имеющиеся ресурсы, выявит дополнительные резервы увеличения прибыли, уменьшит трудоёмкость работы и обеспечит оптимальное соотношение собственных и заёмных ресурсов, привлечет больше кредиторов, увеличит сумму прибыли и в итоге обезопасит от риска банкротства предприятия.

### **Список использованной литературы**

1. Брызгалина А.В. Сложные операции и сделки: бухгалтерский учёт // Налоги и финансовое право. 2017. № 11.
2. Беликова Т.Н. Бухгалтерский учет прибыли. - СПб.: Питер, 2015.
3. Вороненко О.В. Совершенствование бухгалтерского учёта прибыли // Стратегии инновационного развития товарных рынков: матер. междунар. науч.практ. конф. Воронеж: «Научная книга», 2015. С. 527.

© Мугутдинова А.Р., 2019

**УДК 330**

**С.З. Мурзабулатов**

Студент 4 - го курса КФ ОГУ

г. Кумертау, РФ

E - mail: smurzabulatov@gmail.com

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

### **Аннотация**

Актуальность выбранной темы обусловлена важностью сельского хозяйства в экономической сфере государства, а также необходимостью изучения аспектов конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий и организаций.

Целью данной работы является изучение основ конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций, а также методы анализа конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций.

### **Ключевые слова:**

Конкурентоспособность отрасли, региона предприятия, продукции, оценка конкурентоспособности.

В настоящее время и в настоящей социальной, политической и стратегической стезе государства залогом стабильности, выживаемости, а также в своей мере и благосостояния

выступает сельское хозяйство. Сельское хозяйство является неотъемлемым элементом любого государственного образования так как от этого элемента зависит по большей части все жизненно - важные факторы населения. Сельское хозяйство непосредственно является важнейшей отраслью экономики, направленной на продовольственное обеспечение населения (то есть обеспечивает автаркию или продовольственную безопасность), а также в своей мере и поставкой сырья для ряда отраслей промышленности. Современные рыночные условия устанавливают рамки, в которых любое предприятие для того чтобы выжить должно приложить максимум усилий для обеспечения стабильности своего финансового положения. Высокий уровень устойчивости предприятия (что является прямой целью и задачей любой организации) непосредственно снижает риск его банкротства. Реализация данных задач сводится к продуманному и проработанному анализу финансовой, а также хозяйственной области деятельности предприятия, что в свою очередь де - факто является стратегией и тактикой, обосновывающей планы и решения, а также выявляющей резервы повышения эффективности производства, повышения конкурентоспособности, оценивающей результаты деятельности компании.

Поэтому можно отметить, что анализ и изучение факторов конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий и организаций актуален как никогда в данное время. Основой данной работы выступает конкурентоспособность предприятия. Она находится на так называемом мезоуровне и в свою очередь связана, как и с вышестоящим, так и с нижестоящим уровнем (рис. 1). Все уровни связаны между собой и влияют друг на друга.



Рисунок 1 – Взаимосвязь уровней конкурентоспособности

При этом необходимо отметить, что подходы к изучению конкурентоспособности предприятия и продукции и конкурентоспособности региона и отрасли различны. Применительно к понятию «конкурентоспособность предприятия» можно выделить 4 основных точки зрения (рис. 2).

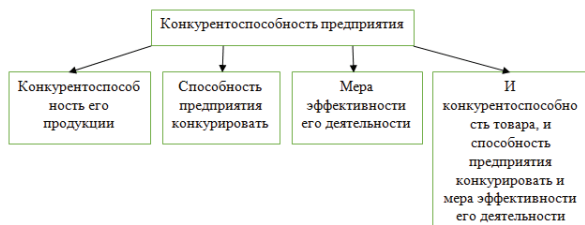


Рисунок 2 – Основные подходы к определению конкурентоспособности предприятия

В экономической литературе нередко встречаются множество общепринятых методик оценки конкурентоспособности предприятия, многие из которых сильно отличаются по своей сущности. Всех их можно на 4 основные группы (рисунок 3).

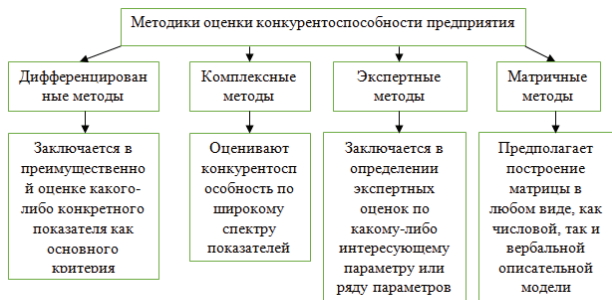


Рисунок 3 – Классификация основных методов оценки конкурентоспособности предприятия

Конкурентоспособность продукции оценивается посредством соотношения цены и качества, т.е. так называемого полезного эффекта, который в свою очередь определяется отношением чисел показателей, по которым продукция выступает более привлекательной для потребителя, к общему числу оцениваемых показателей. Для этого можно использовать следующую формулу 1:

$$K_{H(K)} = \left( \sum_{i=1}^n \frac{\bar{X}_i}{\bar{ЦП}_i} \right) H(K) \quad (1)$$

где  $K_{H(K)}$  – конкурентоспособность оцениваемой продукции;

$K_K$  – конкурентоспособность продукции конкурента;

$\bar{X}_i$  – относительное значение  $i$ -го показателя качества (полезного эффекта);

$\bar{ЦП}_i$  – относительная цена потребления;

$n$  – Количество учитываемых показателей качества (полезного эффекта).

В свою очередь, кроме данного метода весьма часто используется методика определения комплексного показателя конкурентоспособности, основой которого выступает расчет единичных показателей, формула 2.

$$K = \sum_{i=1}^N K_i \quad (2)$$

где:

$K_i$  – единичные показатели конкурентоспособности организации (продукции) общим числом  $N$ .

При оценке конкурентоспособности организации или конкурентной силы организации, в первую очередь необходимо определить ключевые факторы успеха данной отрасли и конкурентных преимуществ или недостатков. Их количество обычно варьируется от 6 до 10 показателей. Затем необходимо провести оценку организации по всем показателям используя шкалу от 1 до 10. После, эти оценки суммируются для получения комплексного показателя конкурентоспособности организации.

Для оценки конкурентоспособности предприятия нередко используют матричные методы. Одним из наиболее распространенных таких методов выступает SWOT - анализ,

согласно методике проведения, которого все факторы деятельности предприятия подразделяются на 4 группы:

Strength – сильная сторона.

Weakness – слабая сторона.

Opportunity – возможность.

Threat – угроза.

В своей общей форме SWOT - анализ непосредственно строится при помощи таблицы, представленной на рисунке 4.

Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	1. ...	1. ...
	2. ...	2. ...
	3. ...	3. ...
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	1. ...	1. ...
	2. ...	2. ...
	3. ...	3. ...

Рисунок 4 – Общая форма SWOT – анализа

Сущность данного метода заключается в сравнении внутренних сил и слабостей предприятия с возможностями, которые дает рынок. Исходя из качества соответствия, делается вывод о том, в каком направлении предприятие должно развивать свой бизнес и в конце концов определяется распределение ресурсов по сегментам, характеризуется конкурентная среда. Заслуживает внимания непосредственно и сам метод рейтинговых оценок, который за последние прошедшие годы приобрел достаточно широкое распространение и применение.

В заключении необходимо отметить что широкий спектр предлагаемых разными авторами методиками анализа и оценки конкурентоспособности предприятий позволяет выбрать необходимый метод, который соответствует поставленной задаче исследования, объекту исследования, а также возможности получения информации для оценки и анализа.

#### Список использованных источников

1. Авдеенко, В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, Котлов В.А. – М.: Экономика, 1989. – 239 с.
2. Васильева, А.В. Методики оценки конкурентоспособности предприятия: учебно - методическое пособие / А.В. Васильева. – Благовещенск: Тзд - во АмГУ, 2012. – 115 с.
3. Векленко, В.И. Направления повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий / В.И. Векленко, А.А. Золотарев, И.А. Сумина, В.П. Гугало // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. - № 4. – С. 12 - 14.
4. Воронов, А. Конкуренция в XXI веке / А. Воронов // Маркетинг. – 2001. – № 5. – С. 16–24.
5. Воронов, Д.С. Дидактический подход к оценке конкурентоспособности предприятий / Д.С. Воронов // Конкурентоспособность социально - экономических систем:

монография / под. науч. ред. А.И. Татаркина и В.В. Криворотова. – М.: Экономика, 2014. – С. 371 - 409.

6. Гельвановский, М. Конкурентоспособность в микро -, мезо - и макроуровневом измерениях / М. Гельваронвский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. - 1998. - № 3. – С. 67 - 77.

7. Генералов, И.Г. Переработка зерна, как один из путей конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий / И.Г. Генералов, Н.А. Смирнов // Вестник НГИЭИ. – 2015. - № 1 (44). – С. 10 - 18.

8. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник / И.Н. Герчикова. – М.: Юнити - Дана, 2007. – 511 с.

9. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: учебник / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 1999. – 656 с.

10. Гравшина, И.Н. Управление конкурентоспособностью сельхозпредприятия. Организация принятий управленческих решений по повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий // Российское предпринимательство. – 2001. - № 1 (2). – С. 153 - 157.

© С.З. Мурзабулатов 2019

**УДК 004.772**

**Наумочкин А. С.**

студент 1 курса ОГУ им. И.С.Тургенева,  
г. Орел, РФ

E - mail: naumochkin85@yandex.ru

**Научный руководитель: Мельник Т.Е.**

канд. экон. наук, доцент ОГУ им. И.С.Тургенева,  
г. Орел, РФ

E - mail: sych01@mail.ru

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ**

### **Аннотация**

в данной статье исследуется суть информационных технологий, которые в связи со всеобщей компьютеризацией вышли на новый уровень. Рассматриваются актуальные вопросы информационной экономики, изменяющие аспекты экономической реальности.

**Ключевые слова:** информационные технологии, экономика, экономическая информация, информационная экономика.

В современном мире информационные технологии представляют собой обработку компьютером какой - либо информации по определенным и заранее отработанным алгоритмам. Помимо этого это еще и передача информации на любое расстояние за короткий промежуток времени. Еще важной частью этого процесса является хранение массивных объемов информации.

Мы живем в информационном обществе. Где в результате развития происходит постоянное усовершенствование информационно - компьютерных технологий. Можно точно сказать, что информационные технологии в связи с внедрением электронно - вычислительной техники во все сферы жизнедеятельности человека вышли на новый уровень хранения, передачи, восприятия и обработки информации.

Собственно что касается самой же информационной экономики, то возможно заявить, что она заменила большое количество аспектов и прецедентов финансовой действительности, к ним можно отнести функцию денежных средств, которые из всеобщего эквивалента трудозатрат с периодом трансформировались в средство расчета. Еще плодом становления информационных технологий считаются системы оплаты и виртуальные банки.

В экономике и бизнесе информационные технологии применяются в этих операций, как сортировка, обработка, агрегирование данных, еще для организации взаимодействия вычислительной техники и членов процесса. Еще использование информационных технологий служит и для утоление информационных потребностей, оперативной связи и т.д.

Обязательно надо ещё затронуть образовательную компонент, в которой связано использование информационных технологий в экономике. Дабы информационные технологии использовались в абсолютной мере, нужно уметь применить их с наибольшей отдачей. В итоге сего почти все работодатели уделяют много внимания обучению персонала, а еще наблюдают за разработкой новых информационных технологий в экономике

В итоге информационные технологии в экономике в общем обличье, возможно квалифицировать, как комплекс действий над финансовой информацией с поддержкой компьютерной техники для получения хорошего и важного итога [2].

В руководстве экономикой, изобретении и работе информационных систем связано с улучшением информационных технологий, то есть ключевой частью автоматических информационных систем. Автоматическая информационная технология– это информационная технология, в которой для хранения, передачи, сбора и обработки данных применяются способы компьютерной техники и систем связи [5].

Можно сказать что, сущность экономической информационной системы находится в обработке надлежащих сведений. Именно предметной областью здесь является страховая, бухгалтерская, кредитно - финансовая работа, статистка, а еще к ним относятся другие облики коммерческой деятельности. Для применения экономической информационной системы на рабочем месте потребуется ее спроектировать с внедрением компьютерных технологий. Следует отметить, что раньше процесс проектирования системы был разделен от обработки информации предметной области. В этот момент его существование тоже происходит самостоятельно, требуя от работников высокой квалификации в проектировании. Так, на этот момент есть информационные технологии в экономике, они доступны не только различным пользователям, но и дают возможность объединить процесс проектирования отдельных частей системы с обработкой информации. Это может быть электронная почта, электронный кабинет, текстовые и табличные процессоры и так далее. Создание общедоступных информационных технологий для обычного пользователя продолжается [3, 4].

С внедрением всего этого получается не только хорошо и быстро распространять информационные технологии, но и применять их и делать их в большом многообразии. Нужно еще понимать, что экономическая информация – это обязательная и значимая часть процесса.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что новые информационные технологии передают, обрабатывают и являются неотъемлемой частью в экономической сфере.

### Список литературы

1. Аксенов Д.А. Перспективы использования блокчейн - технологий в финансовой отрасли // Банковские услуги. 2017. № 12. С. 24 - 29.
2. Ахтямов М., Гончар Е. Методология построения системы финансово - экономического управления корпорациями // Предпринимательство. 2013. № 8. С. 35 - 42.
3. Глазов М.М., Фирова И.П. Менеджмент предприятия: анализ и диагностика. - Санкт - Петербург, 2005. – 228 с.
4. Завиваев Н.С., Проскура Д.В., Шамин Е.А. Информатизация общества, как основа глобальной конкурентоспособности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 234 - 237. 5. Полянская Н.А., Шамин А.Е. Актуальные проблемы подготовки кадров для It - сектора Нижегородской области // Вестник НГИЭИ. 2014. № 9 (40). С. 107 - 118.
5. Пятов М.Л., Соловей Т.Н. Практика распространения нефинансовых отчетов компаний как способ формирования их конкурентных преимуществ // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2017. № 3. С. 29 – 39.
6. Сулейманова К.А. Развитие российской выставочной индустрии на современном этапе // Вестник экономической интеграции. 2010. № 2. С. 93 - 98.
7. 2010. № 2. С. 93 - 98.

© Наумочкин А. С., 2019

УДК 338.2

**Озерова В.В.**

Студент

Биотехнологический факультет

**Насиров Ю.З.**

К.Э.Н., доцент

ДонГАУ,

п. Персиановский,

Российская Федерация

## МЕХАНИЗМ КРЕДИТОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ

### MECHANISM OF CREDITING AGRO - INDUSTRIAL COMPLEX IN RUSSIA

Аннотация: Агропромышленный комплекс является одной из важнейших составляющих экономики любого государства. В статье рассматриваются основные элементы механизма

кредитования сельского хозяйства, раскрыты особенности банковского кредитования в этой сфере.

Ключевые слова: Механизм кредитования, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственный кредит.

Abstract: Agro - industrial complex is one of the most important components of the economy of any state. The article deals with the main elements of the mechanism of lending to agriculture, disclosed features of Bank lending in this area.

Key words: Crediting mechanism, agro - industrial complex, agricultural loan.

Агропромышленный комплекс (АПК) считается зоной высокого риска, поскольку на деятельность сельскохозяйственных производителей влияют природно - климатические условия и сезонный характер выручки от продажи продукции. Особенности воспроизводственного процесса в аграрном секторе влияют на состав источников финансирования производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий, среди которых значительную роль играют банковские кредиты. По мнению российских ученых, с точки зрения членства Российской Федерации в ВТО и усиления негативных последствий от введения санкций, увеличение доступности кредитных ресурсов является одним из основных условий устойчивого развития агропромышленного комплекса.

Особенности сельскохозяйственного кредита, характеризующие его специфику, включают: во - первых, предоставление средств юридическим лицам (в различных организационно - правовых формах) и физическим лицам, выступающим в качестве производителей сельскохозяйственной продукции; во - вторых, кредиторами могут быть как банки (специализированные и универсальные), так и другие финансово - кредитные учреждения; в - третьих, может быть предоставлен кредит для финансирования как текущей, так и инвестиционной деятельности; в - четвертых, кредитование сельского хозяйства, как правило, осуществляется на льготных условиях, что требует специальной системы контроля за расходующимися на эти цели бюджетными и внебюджетными средствами и оценки эффективности их использования. Совокупность видов и форм организации кредитных отношений, условий и методов кредитования, необходимых для формирования финансовых ресурсов, обеспечивающих выполнение сельским хозяйством экономических, социальных, экологических, политических функций, представляет собой механизм кредитования агропромышленного комплекса. В то же время можно выделить элементы рынка и механизмы государственного кредитования, которые позволяют аграрному сектору предоставлять необходимые финансовые ресурсы. Стоит отметить, что правовое регулирование банковского кредитования агропромышленного сектора осуществляется Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», нормативными актами Банка России и ряд других федеральных законов. Отличительными чертами современного механизма кредитования российского агропромышленного комплекса являются: - значительная доля кредитования сельхозпроизводителей в рамках государственных программ развития агропромышленного комплекса; - Основными кредиторами сельского хозяйства являются банки с высокой степенью государственного участия - Россельхозбанк и Сбербанк; - преобладание инвестиционных (долгосрочных)

ресурсов в сельскохозяйственном кредитовании; - компенсация процентной ставки в виде субсидий; - увеличение уставного капитала сельскохозяйственных банков за счет бюджетных средств.

Существует несколько категорий заемщиков, которые получают банковские кредиты для агропромышленного сектора:

1) сельскохозяйственные предприятия; 2) ремонтные, сервисные организации, организации, занимающиеся заготовкой и переработкой сельскохозяйственной продукции для выплаты авансов по договорам подряда сельскохозяйственным организациям за поставленную ими сельскохозяйственную продукцию; 3) предприятия по закупке техники с последующей поставкой ее сельхозпроизводителям; 4) организации по строительству, реконструкции и ремонту производственных помещений сельскохозяйственных предприятий; 5) предприятия по импортзамещению сельскохозяйственной продукции, машин и оборудования. Обратите внимание, что сельскохозяйственный кредит имеет конкретную цель. Данный вид кредита разрабатывается по индивидуальной схеме, обязательно с учетом потребностей заемщика. Поэтому очень важно прогнозировать потенциальные риски, а также планировать расходы и рассчитывать прибыль. Кредит такого типа можно взять в банке на срок от 12 до 24 месяцев для различных целей, таких как выплата заработной платы, кормление кормов, приобретение животных и т. Д. Что касается схемы платежей, то есть самого погашения кредита, погашения кредита Схемы будут зависеть от бизнеса предприятия. Это важный момент, так как правила сторон прописаны в договоре. Банк платит деньги, когда заемщик нуждается в этих средствах. Кредит будет погашен только после продажи готовой продукции (когда заемщик получает прибыль). Заемщик может получать средства как банковским переводом, так и наличными. Одним из важнейших условий этого вида кредитования является точное планирование заемщиком своих затрат. Для этого крайне необходимо, чтобы заемщик максимально точно прогнозировал уровень затрат в определенный период кредитования. Некоторые банки могут требовать ежемесячного прогноза, другие требуют квартального прогноза. Также невозможно исключить из внимания любые форс - мажорные обстоятельства. В этом

В этом случае банки могут задержать выплату кредита, но этот пункт обязательно должен присутствовать в договоре.

### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395 - 1 (ред. от 03.07.2016) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191834>. – Загл. с экрана.

2. Горелкина М. В. Кредитование сельхозтоваропроизводителей в рамках реализации государственной программы развития сельского хозяйства /// Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. - № 10. – С. 12 – 16.

3. Долгачева Т.С. Развитие кредитования как фактора обеспечения воспроизводства в сельском хозяйстве: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эконом. наук. – Воронеж, 2015. – 25 с.

4. Закшевский В. Г., Наролина Ю. В., Закшевская Т. В. Совершенствование финансовых отношений в сельском хозяйстве России // Вестник Кыргызского национального аграрного университета им. К. И. Скрябина. – 2015. - № 4 (36). – С. 133 – 138.

© Озерова В. В., 2019

УДК 330.322

**Озерова В.В.**

Студент

Биотехнологический факультет

**Насиров Ю.З.**

К.Э.Н., доцент

ДонГАУ,

п. Персиановский, Российская Федерация

## **ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

### **INVESTMENT THEIR IMPORTANCE FOR THE DEVELJPMENT OF REGIONAL ECOLOGICAL SYSTEMS**

*Необходимость мер по модернизации российской экономики для преодоления последствий финансово - экономического кризиса в регионах. На примере Ростовской области, показана важность установления притока инвестиций как из отечественных, так и из зарубежных источников, для обеспечения модернизации как производственного потенциала, так и социальной сферы регионов Юга России. Все это способствует устойчивому экономическому росту на региональном уровне.*

**Ключевые слова:** инвестиции, привлечение инвестиций, иностранные инвестиции, экономика.

*The need for measures to modernize the Russian economy to overcome the consequences of the financial and economic crisis in the regions. On the example of the Rostov region, the importance of establishing the inflow of investments from both domestic and foreign sources to ensure the modernization of both the production potential and the social sphere of the regions of Southern Russia is shown. All this contributes to sustainable economic growth at the regional level.*

**Key words:** investments, attraction of investments, foreign investments, economy.

Привлечение инвестиций является обязательным условием обеспечения устойчивого социально - экономического развития России. Предметом исследования являются финансово - экономические отношения, возникающие в процессе привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Факторы, оказывающие решающее влияние на привлечение ПИИ в российскую экономику, систематизированы. Установлено, что региональные внешние эффекты не способствуют устойчивому социально -

экономическому развитию регионов. Изучена отраслевая структура иностранных инвестиций, на основе которой определены отраслевые внешние эффекты горизонтального и вертикального характера.

Инвестиции являются источником развития воспроизводственной базы страны [6] и способствуют успешной реализации стратегических социально - экономических целей Российской Федерации [2]. В контексте теории поляризованного развития инвестиции могут выступать в качестве одного из основных факторов позитивных изменений в экономике страны, при сохранении индивидуальных особенностей управления каждым из хозяйствующих субъектов на ее территории, что может быть достигнуто за счет капитала в этих странах, где выявлен наибольший потенциал.

Подтверждением важности инвестиций является тот факт, что инвестиции сегодня сосредоточены в крупных городах с развитой инфраструктурой и регионах, богатых природными ресурсами, что способствует улучшению социально - экономической ситуации в них [7].

В настоящее время важность инвестиционного процесса возросла как на уровне страны в целом, так и на уровне регионов и отдельных предприятий, поскольку, осуществляя инвестиции на уровне страны, конкретного региона или предприятия, можно развивать производство, инфраструктура, создание новых рабочих мест, что является одним из основополагающих факторов повышения качества жизни людей в регионе и стране в целом.

Инвестиции важны для функционирования и развития экономики, так как это процесс перераспределения финансовых ресурсов от компаний, владеющих ими, к нуждающимся [3].

Инвестиции влияют на текущие и будущие результаты бизнеса. В то же время инвестиции должны осуществляться эффективно, с учетом научно - технического прогресса, поскольку инвестиции в устаревшие средства производства и технологии не будут иметь положительного экономического эффекта.

Инвестиционная политика является приоритетной для региона. В 2018 году правительство области сохранило все формы государственной поддержки инвесторов.

Только налоговые льготы были использованы 50 организациями в рамках 75 инвестиционных контрактов, планируемая сумма - 2,8 млрд рублей, это почти в 2 раза (1,8 раза) выше, чем в 2017 году; 15 крупных инвестиционных проектов получили субсидии на компенсацию процентов по кредитам и "инженерные субсидии", общий объем господдержки – 420 млн рублей; 4 компаниям была оказана имущественная поддержка без проведения торгов.

В настоящее время в реестр инвестиционных проектов Ростовской области включено 600 проектов на сумму более 570 млрд рублей. Из них 55 – в "сотне губернаторских проектов" с общим объемом инвестиций около 355,3 млрд рублей. Их реализация позволит создать 19,8 тыс. новых рабочих мест.

В 2018 году из "губернаторской сотни" введено в эксплуатацию 10 проектов на общую сумму 18,8 млрд рублей (создано 1,7 тыс. рабочих мест). Кроме того, Губернаторская сотня пополнилась 3 новыми проектами на общую сумму 3,9 млрд рублей с созданием более 300 рабочих мест.

Завершена реализация 300 инвестиционных проектов на общую сумму 57,9 млрд рублей, создано более 4 тыс. новых рабочих мест.

В рамках государственно - частного партнерства (ГЧП) реализуется 143 проекта с общим объемом инвестиций более 104,0 млрд рублей. Проведенные в 2018 году работы позволили расширить сферу ГЧП (строительство остановочных пунктов, строительство рекреационных зон).

По итогам 2018 года уровень достижения целевых моделей по улучшению бизнес - среды в Ростовской области составил 97 % (в России – 94 % ). В настоящее время 8 из 12 целевых моделей полностью реализованы.

19.12.2018 годовое выступление губернатора Ростовской области Голубева В. Ю. с Инвестиционным посланием состоялось, по итогам которого таким образом утвердил организационный план его реализации, который все необходимо принять в работу.

В 2018 году Ростовская область приняла участие в 18 приоритетных выставочных, ярмарочных мероприятиях, по итогам которых заключено 31 соглашение на сумму более 140 млрд рублей инвестиций.

Основной целью инвестиционной политики является создание оптимальных условий для повышения инвестиционного потенциала. Основными направлениями инвестиционной политики являются меры по организации благоприятного режима деятельности отечественных и иностранных инвесторов, повышению доходности и минимизации рисков в интересах устойчивого экономического и социального развития, повышения уровня жизни населения.

Перспективы для инвесторов в России сегодня очень многообещающие. Отсутствие значительной конкуренции со стороны национальных предпринимателей, дешевой рабочей силы, емкого рынка дешевого сырья и всепоглощающего рынка потребления, и, самое главное, высокий процент прибыли, многократно превышающий среднюю прибыль в странах со зрелой экономикой. Рыночная экономика, сделать отечественную экономику привлекательной для иностранных бизнесменов.

Меры правительства по привлечению иностранных инвестиций можно разделить на две группы:

Первыми являются действия по снижению уровня инфляции, рисков для иностранных инвесторов в России и гарантированных платежей по внешним долгам.

Второе - меры правительства, направленные на снижение налогов для иностранных инвесторов и облегчение таможенных условий.

Инвестиционная политика не может быть реализована без механизма ее реализации, который включает в себя:

- 1) выбор источников и способов финансирования инвестиций;
- 2) определение условий реализации;
- 3) подбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
- 4) создание необходимой нормативной базы для функционирования инвестиционного рынка;
- 5) создание благоприятных условий для привлечения инвестиций.

#### **Список литературы:**

1. Чебунина Н.М. Роль инвестиций в региональном развитии и укреплении полисов // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 5. – С. 57 - 60.

2. Гришина И.В. Региональные особенности исследования в современной России: методология и результаты исследования // Региональные финансы. – 2006. – 6 (210).

3. Нешитой А.С. Инвестиции. – М.: Дашков и К, 2007.

4. Цыбенкова Б.Б. Инвестиционный потенциал регионов // Байкальские чтения: сборник научных трудов. – Вып. 2. – Улан - Удэ: БЭПИ, 2010.

© Озерова В. В., 2019

УДК 336

**Б.Э. Оразова**

студентка 1 курса СКФУ,

г. Ставрополь, РФ

E - mail: bryulik2001@gmail.com

**Научный руководитель: З. С. Дотдueva**

канд. эконом. наук, доцент СКФУ,

г. Ставрополь, РФ

E - mail: aibazova@yandex.ru

## **ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

### **Аннотация**

В данной статье раскрывается сущность электронных денег как современного средства платежа, а также перечисляются и раскрываются преимущества и недостатки электронных денег.

### **Ключевые слова**

Электронные деньги, электронная платежная система.

В современном мире, где господствует Интернет, стало возможным совершать покупки, не выходя за пределы дома. С помощью электронных платежных систем можно совершать покупки дистанционно, используя лишь сотовую связь либо Интернет. Большинство людей ошибочно считают, что электронные деньги представляют собой пластиковые карточки, с помощью которых можно совершать определенные платежи. Банковские пластиковые карточки являются лишь средством, с помощью которого можно получить доступ к банковскому счету. [3]

Не следует также путать электронные деньги с виртуальными валютами, такими как Bitcoin, Litecoin, Ethereum и т.д. Виртуальная валюта представляет собой валюту, созданную в частном порядке и принимающуюся обычно в рамках определенного виртуального сообщества. Надзор за выпуском виртуальных валют, в отличие от электронных денег, отсутствует. [1]

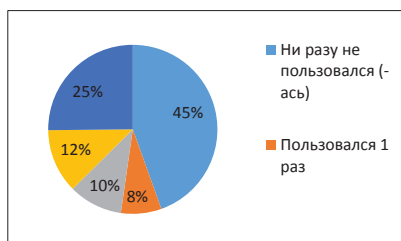
Существуют два вида электронных платежных систем. Фиатные платежные системы – такие платежные системы, где электронные деньги представлены в одной из национальных валют и полностью подчиняются законодательству того или иного государства касательно этой валюты (Например, ЭПС «PayPal»). К нефиадным относятся «WebMoney» и «ЯндексДеньги».

Электронные деньги – виртуальный аналог наличных денег, а именно монет и бумажных знаков, хранящихся на электронных носителях. Электронные деньги обладают как достоинствами, так и недостатками.

Рассмотрим наиболее существенные проблемы развития электронных денег:

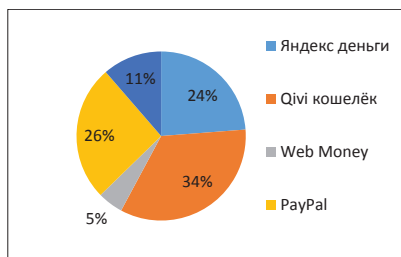
1) Непопулярность:

Нами был проведен анонимный опрос студентов СКФУ в просторах социальной сети «ВКонтакте» в группе «Подслушано в СКФУ». Количество проголосовавших составило 155 человек. Студентам был задан следующий вопрос «Пользуетесь ли Вы электронными деньгами?». Опрос определил следующие результаты: 69 студентов, что является 45 % всех опрошенных, ответили, что никогда не пользовались электронными деньгами. При это постоянно пользуются электронными деньгами лишь 39 человек – 25 % опрошенных, что говорит не о самой большой популярности электронных денег среди студентов.



1. Результаты опроса студентов по вопросу "Пользуетесь ли Вы электронными деньгами?" [Составлено автором]

Затем студентам было предложено выбрать, какому сервису электронных денег они отдают предпочтение.



2. Результаты опроса студентов по вопросу "Какими сервисами электронных денег Вы пользуетесь?" [Составлено автором]

Явным лидером по результатам опроса оказался сервис Qivi. Есть несколько причин такой популярности:

- использование новейших технологий;
- наличие терминалов для проведения платежей по всему миру.

Многие люди начали характеризовать киви, как «белую» электронную платежную систему. И тому есть причины, главная из которых – четко соблюдение действующей законодательной базы России. Офисы компании регулярно подвергаются проверкам со стороны государственных органов. [2]

2) Зачастую банки не желают развивать проекты, связанные с электронными деньгами.

Отношение банков к электронным платежным системам является весьма недоверчивым, так как они опасаются неконтролируемой эмиссии и не уверены в надежности аутсорсеров; [3]

3) Электронные деньги обычно нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения.

4) Отсутствует устоявшееся правовое регулирование.

При сравнении электронных денег с наличными, можно выделить следующие преимущества электронных денег:

- 1) Анонимность;
- 2) Портативность;
- 3) Отсутствие нужды изготовления банкнот, чеканки монет;
- 4) Отсутствие необходимости выдачи сдачи;
- 5) Безопасность электронных платежей;
- 6) Фиксация момента платежей;
- 7) Отсутствие износа.

Электронные деньги на сегодняшний день постоянно развиваются в техническом и технологическом плане. Однако переходить на использование электронных денег никто не спешит. Тут возникает больше вопросов, нежели ответов. Банки пока опасаются идти на такой риск, развивая проекты, связанные с электронными деньгами. А население еще не изучило само понятие электронных денег. Мы надеемся, что судьба электронных денег – лишь вопрос времени, так как преимуществ у них намного больше, чем недостатков.

#### Список литературы:

1. Научно - теоретический журнал «Вестник Санкт - Петербургского университета» [Электронный ресурс]. / <http://vestnik.spbu.ru/html17/s05/s05v1/07.pdf>
2. Официальный сайт ЭПС «Qivi» [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <https://qivi.com/>
3. Научная электронная библиотека Cyberleninka.ru [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>

© Б.Э. Оразова 2019

УДК 33

**Пахомова О.И.**, студент группы 1 - ИАИТ – 11 СамГТУ  
г. Самара, Российская Федерация, E - mail: [paxolay@mail.ru](mailto:paxolay@mail.ru)

### СПОСОБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БУМАЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА РОССИИ

Аннотация

Целлюлозно - бумажное производство является одним из ведущих в России.

Актуальность данной темы заключается в том, что данная отрасль в России развивается и должна подстраиваться под изменяющуюся внешнюю экономическую среду. Целью данной статьи является исследование состояния целлюлозно - бумажного производства в

РФ. Достижение поставленной цели осуществлялось посредством применения общенаучных методов исследования в рамках логического и сравнительного анализа. В результате проведенной работы были выявлены основные особенности и пути развития целлюлозно - бумажного производства в России. В ходе исследования темы статьи, была подтверждена необходимость предприятий целлюлозно - бумажного комплекса адаптироваться под изменяющиеся условия мировой экономики.

Развитие целлюлозно - бумажного производства является одной из приоритетных задач, стоящих перед Российской промышленностью. Целлюлозно - бумажная промышленность ежегодно производит 400 млн тонн целлюлозы. За 2017 год в России было произведено 8,6 млн тонн целлюлозы, включая 2,6 млн тонн экспорта и 0,2 млн тонн импорта. Крупнейшими предприятиями по производству целлюлозы в России являются: Светогорский ЦБК, Балахинский ЦБК, Кондопожский ЦБК, Архангельский ЦБК и другие.

Главной характерной чертой мирового целлюлозно - бумажного рынка в 2017 году стал резкий рост цен на целлюлозу. Один из главных факторов ее дефицит, вызванный тем, что она все больше используется не только в производстве бумаги и картона, но и для производства вискозы. А в последние годы, в связи с ростом благосостояния населения стран Африки и Латинской Америки, в этих и других регионах растет спрос на одежду, санитарно - гигиенические и другие потребительские изделия из более качественного сырья.

- последние годы на европейских рынках спрос на бумагу и картон падал или сторнировал, цены снижались. Производители увеличивали прибыльность путем закрытия убыточных производств, что давало обоснованные возможности для повышения цен. Таким образом, происходит и ожидается непрогнозируемый рост цен на импортные бумаги - картоны для печати (в том числе и для России) как минимум в среднесрочной перспективе. Это неизбежно приведет к удорожанию конечной печатной продукции во всех потребительских секторах.

Целлюлозно - бумажная отрасль России вышла из стагнации и второй год подряд демонстрирует показатели роста по основным видам продукции. Так, например, тетрадный рынок отечественной индустрии третий год подряд характеризуется наращиванием объемов производства. В секторе по выпуску общих тетрадей два года подряд производство увеличивалось на треть. По школьным тетрадам в 2017 году рост составил 20 %, в 1 квартале 2018 года уровень выпуска тетрадей различного назначения вырос на 14,7 % в сравнении с таким же периодом предыдущего года. Всего за первые три месяца 2018 года в целом по стране было выпущено около 1,6 млн. шт. тетрадей. Высокими темпами растут объемы тиражирования бумажной этикеточной продукции и ярлыков. Несмотря на положительную динамику выпуска и выработки целлюлозы, дальнейшему развитию российской целлюлозно - бумажной промышленности препятствует, прежде всего, низкий технологический уровень производства. Учитывая мировую практику, стоит отметить, что например в Китае продолжает действовать государственная программа ликвидации устаревших мощностей по производству бумаги и картона. Учитывая масштаб китайского рынка, можно однозначно утверждать, что состояние мирового рынка целлюлозы и бумаги в целом зависит от того, как развиваются производство и спрос в КНР.

Таким образом, перспективы развития ЦБП в России реальны. Планируется строительство новых заводов, комплексов и комбинатов. Например целлюлозный завод в Волгоградской области, Череповецкий район, Лесохимический и Лесопромышленный комплекс в Красноярском крае. Нарращивание производственных мощностей ЦБП в целом будет способствовать развитию легкой промышленности, что в настоящий момент важно для страны.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Лаптев И. Основные тенденции на рынке целлюлозно - бумажной продукции в 2017-2018г // 2018. — URL <https://informurack.ru/article/6409/> (дата обращения 03.12.18).
3. Табунщикова Д. В., Шебунаяева Е. А. Проблемы развития экономики России в условиях санкций // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. 2017. № 7. С. 233–237.

© Пахомова О.И. 2019

**УДК 331.108.54Ф**

**Н.М. Петрищенко**

канд. экон. наук, доцент,

МИРЭА – Российский технологический университет,  
город Москва, РФ, E - mail: [pnm@list.ru](mailto:pnm@list.ru)

**Л.С. Шепелева**

канд. экон. наук, доцент,

МИРЭА – Российский технологический университет,  
город Москва, РФ, E - mail: [larisa-shepeleva@mail.ru](mailto:larisa-shepeleva@mail.ru)

### **ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИСТАНЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

#### **Аннотация**

В статье рассматривается одна из тенденций в области управления персоналом – геймификация персонала. Представлен анализ понятия «геймификация», ее связь с остальными элементами системы управления персоналом организации, а также опыт некоторых отечественных компаний, использующих инструмент геймификации для дистанционного управления персоналом.

#### **Ключевые слова:**

геймификация; персонал; дистанционное управление персоналом; система управления персоналом.

Каждая компания стремится к своему совершенству, к максимизации прибыли, эффективности своей деятельности. Одним из важных инструментов, который можно использовать для этого является мотивация и вовлеченность персонала.

В задачи системы управления персоналом входит не просто обеспечение организации необходимым персоналом, но и обеспечение высокого уровня заинтересованности своих работников в повышении эффективности работы компании, достижения максимальной результативности и поэтому для повышения эффективности персонала необходимо учитывать также психологический фактор [1, с. 116].

С недавнего времени в среду управления персоналом организации вошли в оборот такие термины, как получение удовольствия от рабочего процесса, увлекательность выполнения задач, вовлеченность [2, с.15]. Желание получить удовольствие – один из самых сильных психологических мотиваторов. Он обеспечивает, в свою очередь, поддержание необходимого уровня вовлеченности сотрудника в процесс выполнения различных задач.

Однако есть одна сфера, которую не затрагивает спад внимания – это игры. Хотя со стороны они могут показаться частью какой-либо проблемы – на самом деле это единственная плоскость деятельности, куда человек хочет быть вовлеченными и куда ему нравится вовлекаться.

Сегодня теория смены поколений в системе управления персоналом организации популярна как никогда и в настоящий момент тенденции в подборе персонала сильно изменились. Если раньше человек искал работу, то сейчас компании ищут таланты. Поколение Y нестандартно, отличается лёгкой обучаемостью, приспособляемостью к изменяющимся условиям, открытостью ко всему новому. При этом они лёгкие на подъём, а, значит, не привязаны к рабочему месту, следовательно, в настоящий момент перед руководством стоит задача применять все новые методы для поддержания удовольствия от процесса работы, увлекательности и вовлеченности такого персонала. Поэтому, все больше компаний и управленцев в них задаются вопросами о том, как привлечь в настоящем и будущем таких сотрудников и с помощью каких инструментов осуществлять перечисленные задачи.

Одной из особенностей поколения Y является высокий уровень их «диджитализации»: они живут в интернете и чувствуют себя очень комфортно в этой среде [3, с.136]. Кроме того, у них сформирован прекрасный навык работы и общения в социальных сетях.

Еще одной характерной чертой поколения Y является их любовь к играм, поскольку они выросли, играя в хорошие компьютерные игрушки, имеющие достаточно одинаковую, интуитивно понятную для поколения Y логику.

Это и запустило в систему управления персоналом организаций новый инструмент – геймификацию.

Геймификация – это применение теории игр, игровых концептов и техник в неигровом контексте, с целью сделать его более развлекательным и интересным [4].

А что делать в ситуации, когда руководство не может лично контактировать с сотрудниками? Что если управлять компанией приходится дистанционно? Как тогда правильно вовлекать персонал на полную отдачу своих возможностей и удержать работников в компании?

Актуальность использования дистанционного управления персоналом заключается в развитии современного общества. Прогресс идёт в ускоренном темпе, и то, что казалось невозможным ещё несколько десятков лет назад, сейчас является доступным, а завтра и вовсе может неожиданно устареть. Ритм жизни ускоряется, управленцы вынуждены внедрять в повседневную жизнь IT - технологии, которые экономят время и поэтому

начинает развиваться концепция дистанционного управления персоналом [5]. Зачастую применение данного подхода к управлению является вынужденным и определяется следующими факторами:

1. Стремление использовать наиболее выгодные, но не находящиеся в прямом доступе ресурсы;
2. Структура ТНК, где головной офис находится на удаленном расстоянии от производственного сектора;
3. Обеспечение гибкого графика труда персонала для повышения его эффективности и привлекательности работы.

И хотя использование дистанционного управления иногда является вынужденным, оно содержит в себе ряд преимуществ.

Во - первых, дистанционное управление персоналом поистине оперативно и экономит время, так как существующие средства связи позволяют наделять сотрудников необходимыми задачами и материалом быстро и качественно.

Во - вторых, данный метод может экономить не только время, но и деньги. Если верить прогнозам консалтинговых компаний к 2020 году в России каждый 5 сотрудник будет работать удаленно, а экономия составит до 1 трлн. рублей [6, с.5].

Но, несмотря на все преимущества, дистанционное управление персоналом имеет свои недостатки, а именно отсутствие наглядности выполнения задач сотрудниками, следствием чего является снижение эффективности, потенциала кадров, отсутствие полной вовлеченности в рабочий процесс. Среди работников наблюдается ощущение оторванности от коллектива, чувство опасности распустить себя. Зачастую при отсутствии руководителя на рабочем месте сотрудники расслабляются, воспринимают это, как внеочередной отпуск, позволяют себе тратить время на социальные сети и компьютерные игры в рабочие часы, что наносит вред функционированию организации. Отсюда возникает вопрос: как, не находясь непосредственно на рабочем месте, отслеживать активность сотрудников и сделать так, чтобы им не хотелось отвлекаться от рабочего процесса?

Одним из методов, который может оказать положительное влияние на рассматриваемую проблему является внедрение как раз механизмов геймификации в систему управления персоналом.

Использование геймификации не означает внедрение конкретно игр в рабочий процесс. Данный метод предполагает использование психологии игры, оказывающей влияние на восприятие работника рабочего процесса через призму вовлеченности.

Рассмотрим, каким образом возможно внедрение геймификации в дистанционное управление персоналом организации на примере конкретных компаний, которые уже осознали всю эффективность этой инновации.

В 2015 году компания АРСИЭНТЕК представила в России модель виртуального офиса SOCOCO.

Виртуальный офис — это единое визуальное рабочее пространство — спейс (Space), в котором графически отображена вся компания, с рабочими кабинетами, переговорными, конференц - залами, в которых сотрудник взаимодействует с коллегами. Он видит динамическое взаимодействие в реальном времени и может сам активно в нем участвовать. Неважно, в какой именно точке страны или мира находятся сотрудники – виртуальный

офис обеспечивает полное ощущение присутствия и работы в команде, в разы ускоряет и делает прозрачными все процессы бизнес - взаимодействия.

Как уже было отмечено, дистанционное управление обладает рядом достоинств, но и недостатки присутствуют. Система SOCOCO призвана сделать удалённую работу более комфортной, сгладить все недостатки и по возможности превратить их в достоинства. Что даёт подобный виртуальный офис?

#### 1. Визуализация.

Появляется возможность видеть полную картину офиса, находящихся в данный момент на работе сотрудников, что создаёт эффект полного присутствия в команде.

#### 2. Приватное общение.

Общение поддерживается при помощи чатов, голосовой и видеосвязи с использованием гарнитуры. Как и в реальной жизни, в виртуальном офисе можно закрыть дверь в комнату, чтобы никто другой не мог зайти в неё и моментально вступить в беседу. При этом каждый сотрудник может постучать в дверь с просьбой выпустить его.

#### 3. Функция трансляции экрана своего компьютера.

Эта функция упрощает работу над совместными проектами: можно показать коллеге графики, схемы, видео и другие материалы, сразу же с помощью голоса или чата обсуждая их, прийти к общему решению. К тому же это освобождает от бесконечной переправки документов для их редактирования.

#### 4. Анимация новаторов.

Позволяет узнать, чем занят сотрудник, включён ли у него микрофон, имеет ли он доступ к технике для видео - чата, слышит ли он то, что ему говорят.

#### 5. Мгновенный сбор команды на совещание.

В офисе отведено место под собрание совещаний. Не нужно совершать огромное количество звонков. Созыв коллег производится одним кликом – больше никаких опозданий и нарушений дисциплины.

#### 6. Возможность создания сразу нескольких офисов.

Одновременно могут существовать несколько микромиров: например, первый – для самой команды специалистов, второй – для партнёров, третий – для проведения собеседований с кандидатами на должность. Все разделены, никакой путаницы и посторонних людей.

#### 7. Возможность обустроить офис на свой вкус.

Никто не запрещает разместить офис на берегу виртуального океана и окружить его виртуальными пальмами – приятное дополнение.

#### 8. Руководитель теперь знает всё.

Виден каждый шаг сотрудника и каждое его действие или бездействие. С одной стороны, это похоже на тотальный контроль, с другой – психологически сотрудник этого не ощущает, так как виртуальный офис позволяет каждому члену команды работать дома, а дом – это потенциально самое безопасное место для любого человека.

Далее рассмотрим еще один пример внедрения геймификации как инструмента дистанционного управления персоналом для поддержания мотивации и вовлеченности сотрудников.

Корпоративная социально - мотивационная сеть «Пряники» помогает компаниям выстраивать коммуникации в интерфейсе внутренней социальной сети и создавать

программы нематериальной мотивации персонала при помощи игровых механик [7]. «Пряники» собрали в себе привычные инструменты социальных сетей – для удобства и быстроты коммуникаций, и широкий набор игровых механик – для создания не просто рабочего коллектива, но вовлеченной и увлеченной команды единомышленников.

Представим себе социальную сеть, которая включает в себя только сотрудников какой-либо отдельной организации. Каждый работник имеет свой профиль, в котором указывается его должность, основные обязанности, достижения и другая важная информация. Он может общаться с коллегами и руководством посредством приват - чатов. Это позволяет экономить время, к тому же многим удобнее задавать вопросы или расписывать задания в текстовой форме.

Сотрудник приходит утром на работу, открывает свою страницу, просматривает список задач на день, сортирует их по степени важности, выполняет. С точки зрения психологии это приятно – ставить галочки напротив выполненных дел, видеть всю проделанную работу, понимать, что день потрачен на действительно важные вещи, а не прожит впустую.

Рассмотрим более подробно возможности, которые даёт виртуальная сеть:

1. Наглядность состава персонала.

Профиль каждого сотрудника содержит в себе ФИО, фотографию, контакты, должность, область деятельности, месторасположение в офисе. Это упрощает доступ к основной информации по сотрудникам.

2. Мотивация (уровни, рейтинг, бейджи, магазин, лидерборды)

Наличие рейтинга является сильной мотивацией. Хотя сами лидерборды являются довольно спорным мотиватором, так как, создавая конкуренцию среди персонала, могут сработать в отрицательную сторону: не очень - то приятно наблюдать себя в конце списка. Кого - то это мотивирует пробивать дорогу к звёздам, других напротив заставит опустить руки. Другим направлением мотивирования является награждение бейджами за количество отработанных дней / часов, количество привлеченных клиентов и т.д. Это вносит в повседневную рутину элемент игры и состязательности.

3. Наглядность роста – уровни.

Создание системы уровней позволяет наглядно отслеживать статистику роста сотрудника.

4. Обратная связь.

Приват - чаты позволяют быстро и удобно связываться с коллегами и руководителями, не отрываясь от выполнения задач.

5. Быстрое обучение новичков.

Квесты позволяют не только вносить в ежедневное выполнение задач элемент игры, но и могут служить обучающим элементом, который вводит нового работника в структуру организации, знакомит с функционалом. Квесты могут делиться на одноразовые (например, привлечение первого клиента) и ежедневные (например, приходиться каждый день на работу к 9 утра), что позволит вносить коррективы в поведение работников.

6. Аттестация сотрудников.

Проведение тестов на знание функционала компании, ключевых клиентов, рабочей области более удобным, быстрым, доступным. При этом система может давать советы, открывать доступ к необходимой литературе, если уровень сотрудника не достигает до необходимого.

Как видно, возможности подобных проектов ограничиваются только фантазией руководителя и располагаемыми ресурсами компании, однако есть и подводные камни.

Насколько затратным является внедрение подобных методов и целесообразно ли оно вообще?

Каждая компания имеет свои возможности, и если это маленький бизнес со штатом в 20 человек, то внедрение, например, корпоративной онлайн - сети скорее будет слишком затратным как в плане денежных средств, так и времени на обработку данных, обслуживание и т.д. Хотя, что касается количества денежных средств, то, например, SOCOCO рассчитывает стоимость своего проекта исходя из количества работников, пользующихся системой. Это означает, что при небольшом штате сотрудников цена будет вполне приемлемой. Более того, если грамотно наладить систему, в которой все сотрудники работают удалённо, то пропадает необходимость в аренде помещения, закупке мебели, закупке и обслуживании техники и т.д. Но для сравнительно небольшого бизнеса и вопрос дистанционного управления персоналом не является актуальным. В данном случае, эффективнее было бы вводить элементы геймификации в оффлайн - жизнь персонала.

Существует и более глобальная проблема. Невольно возникает ощущение, что сотрудника помещают в систему управления и постепенно роботизируют. Особенно если весь персонал работает удалённо. Во - первых, это действительно эффективно, как бы жестоко ни казалось, ведь человека никто не отвлекает от работы лишними проблемами.

Во - вторых, всем сотрудникам порой приходится общаться с коллегами, которые, мягко говоря, неприятны, и от этого общения особо никуда не денешься. Данная система позволяет оставлять больше времени для общения с близкими людьми, которые сотрудникам действительно дороги.

В - третьих, в каких условиях человек бы ни работал, он всегда найдёт, с кем установить словесный контакт. С этим ничего не поделаешь, да и делать ничего не нужно.

Проанализировав примеры эффективности системы SOCOCO или «Пряники», можно прийти к выводу, что подобные разработки несомненно приносят пользу организациям их использующим. Но во многих компаниях, в основном, внедряют только элементы геймификации мотивации персонала. Использование полной версии корпоративной виртуальной сети с задачами, отчётностью и т.п. является слишком сложным механизмом и скорее нецелесообразно для большинства компаний, особенно в России, по крайней мере пока, учитывая менталитет отечественного работника. Старшее поколение X такие нововведения воспринимает с большим трудом, а для большинства представителей молодёжи, т.е. поколения У это пока зачастую является усложнением рабочего процесса. Основные рабочие процессы – это то, от чего следует ждать наибольшей эффективности. Поэтому преобразовывать их необходимо осторожно и без излишнего усложнения. Если руководитель всё же решает провести подобную реорганизацию процесса труда, стоит внедрять систему поэтапно, в каждый отдел компании с последующей постоянной диагностикой эффективности персонала. Возможно, стоит для начала провести опрос среди сотрудников с целью выяснения, нужно ли это им вообще, т.к. их готовность к инновациям зависит от каждой конкретной организации.

#### **Список использованной литературы:**

1. Управление персоналом в России: теория, отечественная и зарубежная практика. Монография. Кн. 2 / Под ред. А.Я. Кибанова – М.: ИНФРА - М, 2014 – 291 с.

2. Отчет опосещений X Всероссийского кадрового форума «Изменение трудового законодательства и эволюция HR - технологий», 15 - 16 октября, отель «Альфа», М.: МГУПИ, – 2015, с. 14 - 16.
3. Серджио Займан, Марк Розин, Джейсон Фрайд, Дэвид Хейнмейер Ханссон, Джим Коллинз, Адам М. Бранденбургер, Барри Дж. Нейлбафф. Новый взгляд на Ваш бизнес – М.: Генеральный директор, 2014, ISBN 978 - 5 - 91657 - 474 - 6, – с. 135 - 143
4. Gamification [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/gamification?q=gamification> (дата обращения: 27.05.2019).
5. Борис Жданов. Журнал «ИТМ. Информационные технологии для менеджмента». №7 - 8.2012. – «Интернет стоит на пороге очередного эволюционного скачка».
6. Отчет о посещении XVI саммита HR - директоров России и СНГ, 8 - 9 ноября, отель «LotteHotel», М.: МГУПИ, – 2015, с. 5 - 6.
7. Официальный сайт [Электронный ресурс] URL: <http://www.pryaniky.com/ru/Product> (дата обращения 20.05.2019)

© Петрищенко Н.М., 2019

© Шепелева Л.С., 2019

УДК 336.01

Э.А. Пиль

Академик РАН,

д - р тех. наук, профессор

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: [epyle@rambler.ru](mailto:epyle@rambler.ru)

## СРАВНЕНИЕ ПЕРЕМЕННЫХ X1su И X1sl ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ Ssu И Ssl

### Аннотация

Рассматривается актуальный вопрос сравнения двух переменных X1su и X1sl, которые были получены при их расчетах. При этих расчетах использовались переменные X2, X3 и параметры Ssu и Ssl. При расчетах значение переменной X4 для Ssu ввиду ее отсутствия в Ssl принималась равной 0,000001.

**Ключевые слова:** расчетные переменные X1su и X1sl, параметры Ssu и Ssl характеризующие ВВП, 2D - графики, Excel.

Ранее автор провел расчеты по площади экономической оболочки Ssu и Ssl (GDP), которые были описаны в ряде статей. В представленной ниже статье показано, как изменяются две одинаковые переменные X1su и X1sl при влиянии на них трех переменных. При этом значения переменных могут быть постоянными, увеличиваться или уменьшаться в 10 раз. Таким образом рассматривается вопрос изменения  $X1su(X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$ .

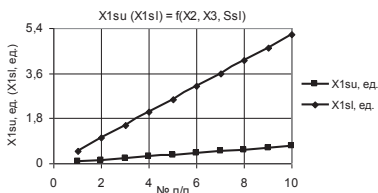


Рис. 1.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2=X3=1, Vsl=1..10$

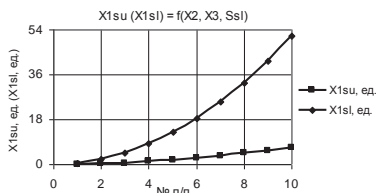


Рис. 2.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2=1, X3= Vsl=1..10$

Итак, на рисунке 1 показаны кривые  $X1su$  и  $X1sl$ , когда значения переменных были следующими  $X2 = X3 = 1, Ssl = 1..10$ . Как видно из данного рисунка значения  $X1su (X1sl)$  увеличиваются по линейным зависимостям.

На следующем рисунке 2 изображены кривые  $X1su$  и  $X1sl$ , при переменных  $X2 = 1, X3 = Ssl = 1..10$ , увеличивается по степенному закону.

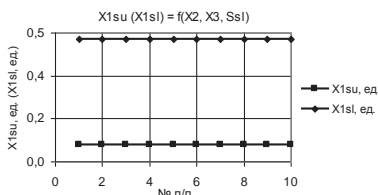


Рис. 3.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2= 1..10, X3=Ssl=1$

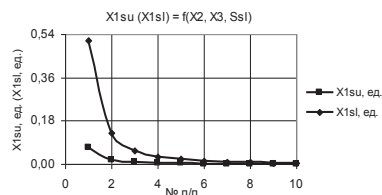


Рис. 4.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2= X3=1..10, Ssl=1$

Из следующего рисунка 3 видно, что построенные зависимости  $X1su$  и  $X1sl$  не изменяются при значениях переменных  $X2 = 1..10, X3 = Ssl = 1$ .

На рисунке 4 представлены две кривые  $X1su$  и  $X1sl$ , когда переменные были  $X2 = X3 = 1..10, Ssl = 1$ . Как видно из этого рисунка здесь значения  $X1su$  и  $X1sl$  уменьшаются, особенно между точками 1 и 2.

Расчитанные значения для кривых  $X1su$  и  $X1sl$  на рисунке 5 при переменных  $X2 = X3 = 1, Ssl = 1..10$  уменьшаются постепенно. На рис. 6 значения  $X1su$  и  $X1sl$  при  $X2 = Ssl = 1..10, X3 = 1$  также уменьшаются по аналогии с рис. 5.

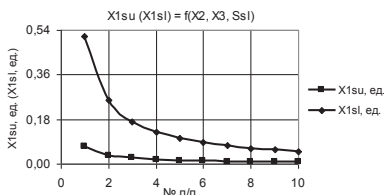


Рис. 5.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2= X3=1, Ssl=1..10$

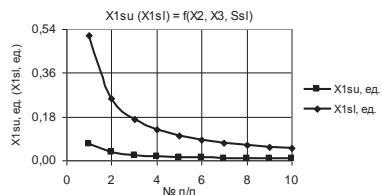


Рис. 6.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2= Ssl=1..10, X3= 1$

Рисунки 7 и 8 были построены при  $X_2 = Ssl = 1$ ,  $X_3 = 1..10$  и  $X_2 = X_3 = Ssl = 1..0,1$  соответственно. Здесь на этих рисунке 7 значения переменных  $X1su$  и  $X1sl$  увеличиваются по линейному закону, а на рисунке 8 остаются неизменными.

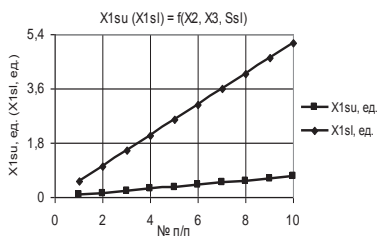


Рис. 7.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X_2 = Ssl = 1, X_3 = 1..10$

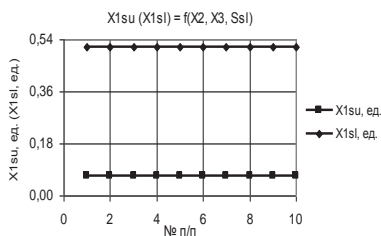


Рис. 8.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X_2 = X_3 = Ssl = 1..0,1$

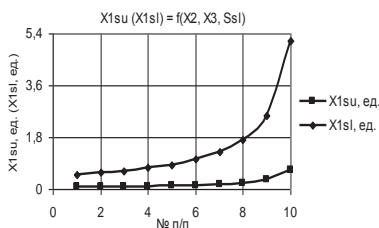


Рис. 9.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X_2 = X_3 = 1..0,1, Ssl = 1$

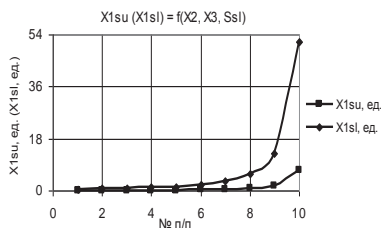


Рис. 10.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X_2 = 1..0,1, X_3 = Ssl = 1$

На следующих двух рисунках 9 и 10 представлены две кривые  $X1su$  и  $X1sl$  при  $X_2 = X_3 = 1..0,1$ ,  $Ssl = 1$  и  $X_2 = 1..0,1$ ,  $X_3 = Ssl = 1$  соответственно. Здесь на рисунке 9  $X1su$  и  $X1sl$  плавно увеличиваются. На рисунке 10 кривые  $X1su$  и  $X1sl$  резко увеличиваются между точками 9 и 10.

Из рисунков 11 и 12 видно, что построенные зависимости  $X1su$  и  $X1sl$  при  $X_2 = X_3 = 1$ ,  $Ssl = 0,1..1$  и  $X_2 = 1, X_3 = Ssl = 1..0,1$  уменьшаются по линейному закону (рис. 11) и по степенному закону (рис. 12) соответственно.

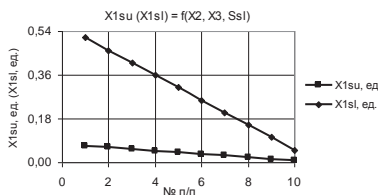


Рис. 11.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X_2 = X_3 = 1, Ssl = 0,1..1$

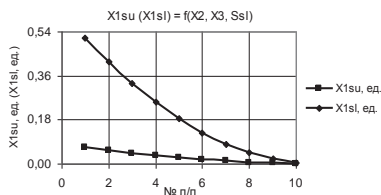


Рис. 12.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X_2 = 1, X_3 = Ssl = 1..0,1$

## РАСЧЕТ ПЕРЕМЕННЫХ X1SU И X1SL ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ SSU И SSL

## Аннотация

Рассматривается актуальный вопрос сравнения двух переменных X1su и X1sl, которые были получены при их расчетах. При этих расчетах использовались переменные X2, X3 и параметры Ssu и Ssl. При расчетах значение переменной X4 для Ssu ввиду ее отсутствия в Ssl принималась равной 0,000001.

**Ключевые слова:** расчетные переменные X1su и X1sl, параметры Ssu и Ssl характеризующие ВВП, 2D - графики, Excel.

Ранее автор провел расчеты по площади экономической оболочки Ssu и Ssl (GDP), которые были описаны в ряде статей. В представленной ниже статье показано, как изменяются две одинаковые переменные X1su и X1sl при влиянии на них трех переменных. При этом значения переменных могут быть постоянными, увеличиваться или уменьшаться в 10 раз. Таким образом рассматривается вопрос изменения X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl).

Из рисунка 1 видно, что кривые X1su и X1sl при переменных X2 = Ssl = 1..0,1, X3 = 1 значительно увеличиваются между точками 8 и 10. На рисунке 2 кривые X1su и X1sl при X2 = Ssl = 1, X3 = 1..0,1 уменьшаются по линейному закону.

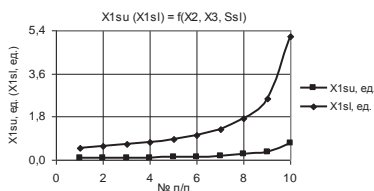


Рис. 1. X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)  
X2 = Ssl = 1..0,1, X3 = 1

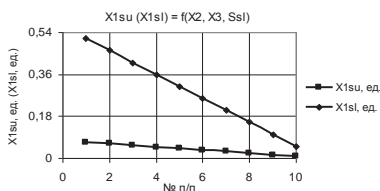


Рис. 2. X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)  
X2 = Ssl = 1, X3 = 1..0,1

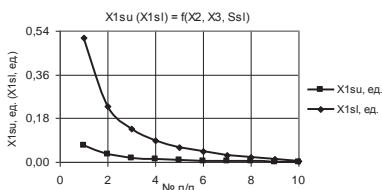


Рис. 3. X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)  
X2 = X3 = 1..10, Ssl = 1..0,1

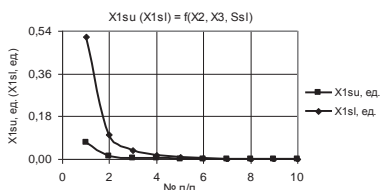


Рис. 4. X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)  
X2 = 1..10, X3 = Ssl = 1..0,1

Из кривых  $X1su$  и  $X1sl$ , изображенной на рисунке 3, видно, что она уменьшаются постепенно. Данные кривые были построены при следующих значениях переменных  $X2 = X3 = 1..10$ ,  $Ssl = 1..0,1$ . Следующий рисунок 4 был построен при переменных  $X2 = 1..10$ ,  $X3 = Ssl = 1..0,1$ . Здесь кривые  $X1su$  и  $X1sl$  резко уменьшаются между точками 1 и 2.

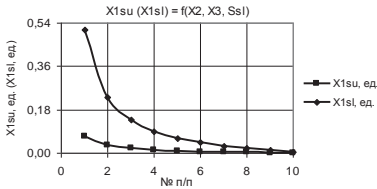


Рис. 5.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2 = Ssl = 1..10, X3 = 1..0,1$

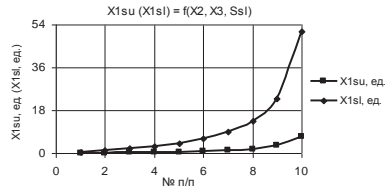


Рис. 6.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2 = Ssl = 1..0,1, X3 = 1..10$

При построении рисунка 5 были использованы следующие переменные  $X2 = Ssl = 1..10$ ,  $X3 = 1..0,1$ . Полученные кривые  $X1su$  и  $X1sl$  постепенно уменьшаются. На рисунке 6 показанные кривые  $X1su$  и  $X1sl$  при  $X2 = Ssl = 1..0,1$ ,  $X3 = 1..10$  постепенно увеличивается.

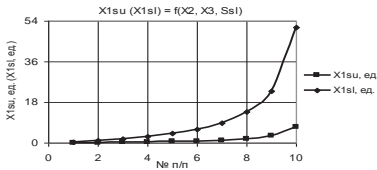


Рис. 7.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2 = X3 = 1..0,1, Ssl = 1..10$

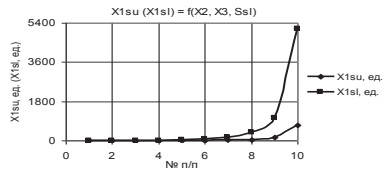


Рис. 8.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2 = 1..0,1, X3 = Ssl = 1..10$

Кривые  $X1su$  и  $X1sl$  на рисунке 7 при переменных  $X2 = X3 = 1..0,1$ ,  $Ssl = 1..10$  также постепенно увеличивается. На рисунке 8 построенные кривые  $X1su$  и  $X1sl$  увеличивается между точками 9 и 10 при переменных  $X2 = 1..0,1$ ,  $X3 = Ssl = 1..10$ .

Представленные кривые  $X1su$  и  $X1sl$  на рисунках 9 и 10 в обоих случаях значительно уменьшаются между точками 1 и 2. При построении кривых  $X1su$  и  $X1sl$  на этих рисунках были использованы значения переменных:  $X1 = X3 = 1..0,1$ ,  $X2 = 1..10$ ,  $Ssl = 0,1..1$  и  $X1 = X2 = 1..10$ ,  $X3 = 1..0,1$ ,  $Ssl = 0,1..1$  соответственно.

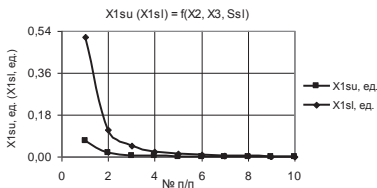


Рис. 9.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2 = 1..10, X3 = 1..0,1, Ssl = 1$

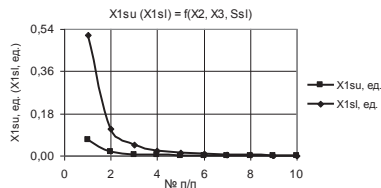


Рис. 10.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2 = 1..10, X3 = 1, Ssl = 1..0,1$

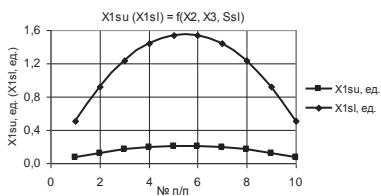


Рис. 11.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2=1, X3= 1..10, Ssl= 1..0,1$

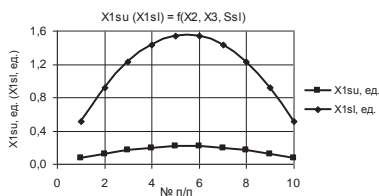


Рис. 12.  $X1su (X1sl) = f(X2, X3, Ssl)$   
 $X2=X3= 1..0,1, Ssl= 0,1..1$

Как видно из рисунков 11 и 12 построенные зависимости  $X1su$  и  $X1sl$  при переменных  $X1 = 1..10, X2 = X3 = 1..0,1, Ssl = 0,1..1$  и  $X1 = 1, X2 = X3 = Ssl = 1..0,1$  имеют максимумы 0,21 и 1,54 в точках 5 и 6 в обоих случаях.

© Э.А Пиль, 2019

УДК 336.01

Э.А. Пиль

Академик РАН, д-р тех. наук, профессор  
 г. Санкт - Петербург, РФ, E - mail: epyle@rambler.ru

### СРАВНЕНИЕ ПЕРЕМЕННЫХ $X2su$ И $X2sl$ ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ $Ssu$ И $Ssl$

#### Аннотация

Рассматривается актуальный вопрос сравнения двух переменных  $X2su$  и  $X2sl$ , которые были получены при их расчетах. При этих расчетах использовались переменные  $X1, X3$  и параметры  $Ssu$  и  $Ssl$ . При расчетах значение переменной  $X4$  для  $Ssu$  ввиду ее отсутствия в  $Ssl$  принималась равной 0,000001.

**Ключевые слова:** расчетные переменные  $X2su$  и  $X2sl$ , параметры  $Ssu$  и  $Ssl$  характеризующие ВВП, 2D - графики, Excel.

Ранее автор провел расчеты по площади экономической оболочки  $Ssu$  и  $Ssl$  (GDP), которые были описаны в ряде статей. В представленной ниже статье показано, как изменятся две одинаковые переменные  $X2su$  и  $X2sl$  при влиянии на них трех переменных. При этом значения переменных могут быть постоянными, увеличиваться или уменьшаться в 10 раз. Таким образом рассматривается вопрос изменения  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$ .

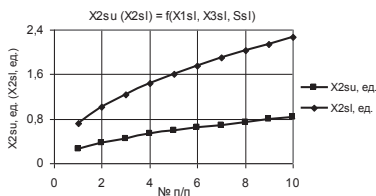


Рис. 1.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = X3 = 1, Ssl= 1..10$

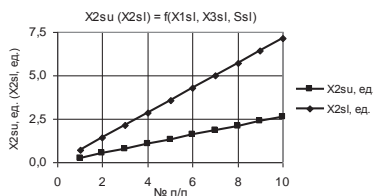


Рис. 2.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = 1, X3 = Ssl= 1..10$

Зависимости  $X_{2su}$  и  $X_{2sl}$  на рисунках 1 и 2 были построены при переменных  $X_1 = X_3 = 1$ ,  $Ssl = 1..10$  и  $X_1 = 1$ ,  $X_3 = Ssl = 1..10$ . Здесь значения  $X_{2su}$  и  $X_{2sl}$  на рис. 1 постепенно увеличиваются, а на рис. 2 увеличиваются по линейному закону.

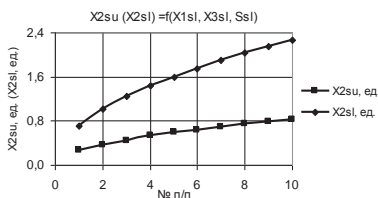


Рис. 3.  $X_{2su}$  ( $X_{2sl}$ ) =  $f(X_1, X_3, Ssl)$   
 $X_1 = X_3 = Ssl = 1..10$

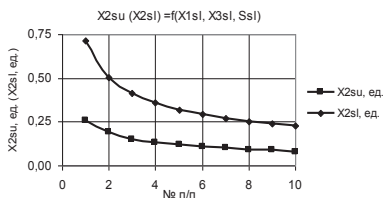


Рис. 4.  $X_{2su}$  ( $X_{2sl}$ ) =  $f(X_1, X_3, Ssl)$   
 $X_1 = 1..10, X_3 = Ssl = 1$

Здесь на рисунках 3 и 4 значения  $X_{2su}$  и  $X_{2sl}$  были построены при переменных  $X_1 = X_3 = Ssl = 1..10$  и  $X_1 = 1..10, X_3 = Ssl = 1$ . Так на рис. 3 построенные кривые также увеличиваются, а на рис. 4 уменьшаются.

На следующих двух рисунках 5 и 6 показаны две зависимости  $X_{2su}$  и  $X_{2sl}$ , которые были построены при переменных  $X_1 = X_3 = 1..10, Ssl = 1$  и  $X_1 = Ssl = 1..10, X_3 = 1$  соответственно. Как видно из рисунков 5 и 6 значения  $X_{2su}$  и  $X_{2sl}$  остаются неизменными.

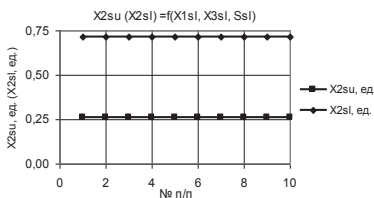


Рис. 5.  $X_{2su}$  ( $X_{2sl}$ ) =  $f(X_1, X_3, Ssl)$   
 $X_1 = X_3 = 1..10, Ssl = 1$

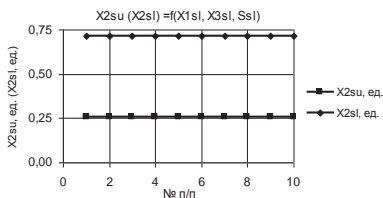


Рис. 6.  $X_{2su}$  ( $X_{2sl}$ ) =  $f(X_1, X_3, Ssl)$   
 $X_1 = Ssl = 1..10, X_3 = 1$

На двух рисунках 7 и 8 представлены две зависимости  $X_{2su}$  и  $X_{2sl}$  при переменных  $X_1 = Ssl = 1, X_3 = 1..10$  и  $X_1 = X_3 = Ssl = 1..0,1$  соответственно. Здесь на рис. 7 значения  $X_{2su}$  и  $X_{2sl}$  постепенно увеличиваются, а на рис. 8 постепенно уменьшаются.

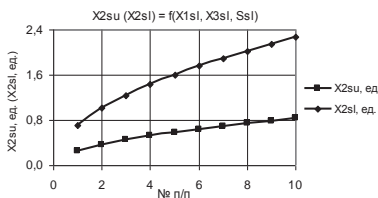


Рис. 7.  $X_{2su}$  ( $X_{2sl}$ ) =  $f(X_1, X_3, Ssl)$   
 $X_1 = Ssl = 1, X_3 = 1..10$

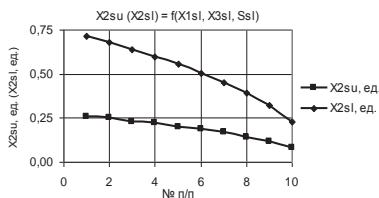


Рис. 8.  $X_{2su}$  ( $X_{2sl}$ ) =  $f(X_1, X_3, Ssl)$   
 $X_1 = X_3 = Ssl = 1..0,1$

На рисунках 9 и 10 были построены зависимости  $X2su$  и  $X2sl$  при  $X1 = X3 = 1..0,1$ ,  $Ssl = 1$  и  $X1 = 1..0,1$ ,  $X3 = Ssl = 1$ . Так на рис. 9 значения  $X2su$  и  $X2sl$  остаются постоянными, а на рис. 10 постепенно увеличиваются.

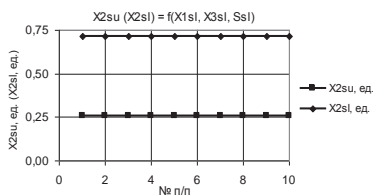


Рис. 9.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = X3 = 1..0,1, Ssl = 1$

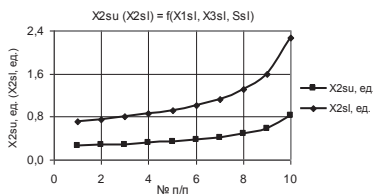


Рис. 10.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = 1..0,1, X3 = Ssl = 1$

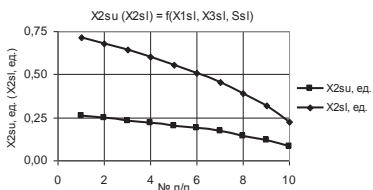


Рис. 11.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = X3 = 1, Ssl = 1..0,1$

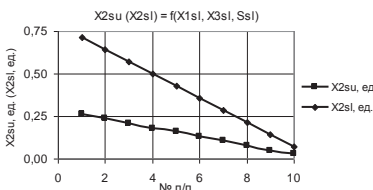


Рис. 12.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = 1, X3 = Ssl = 1..0,1$

На последних двух рисунках 11 и 12 были построены 2D графики  $X2su$  и  $X2sl$  при  $X1 = X3 = 1$ ,  $Ssl = 1..0,1$  и  $X1 = 1$ ,  $X3 = Ssl = 1..0,1$  соответственно. Здесь на рис. 11 построенные зависимости постепенно уменьшаются. Кривые же  $X2su$  и  $X2sl$ , представленные на рисунке 12, уменьшаются практически по линейному закону.

© Э.А.Пиль, 2019

## УДК 336.01

Э.А. Пиль

Академик РАЕ, д - р тех. наук, профессор  
 г. Санкт - Петербург, РФ, E - mail: epyle@rambler.ru

### РАСЧЕТ ПЕРЕМЕННЫХ $X2SU$ И $X2SL$ ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ $SSU$ И $SSL$

#### Аннотация

Рассматривается актуальный вопрос сравнения двух переменных  $X2su$  и  $X2sl$ , которые были получены при их расчетах. При этих расчетах использовались переменные  $X1$ ,  $X3$  и параметры  $Ssu$  и  $Ssl$ . При расчетах значение переменной  $X4$  для  $Ssu$  ввиду ее отсутствия в  $Ssl$  принималась равной 0,000001.

**Ключевые слова:** расчетные переменные  $X2su$  и  $X2sl$ , параметры  $Ssu$  и  $Ssl$  характеризующие ВВП, 2D - графики, Excel.

Ранее автор рассматривал расчеты ВВП (GDP) для экономической оболочки, которые были опубликованы в статьях. В представленной ниже статье рассмотрен вопрос расчета переменных  $X2su$  и  $X2sl$ . Полученные расчеты изображены в виде 2D графиков. При этом переменные являются постоянными, уменьшаются и увеличиваются. То есть, в статье рассмотрена зависимость изменения  $X2su$  ( $X2sl$ ) =  $f(X1, X3, Ssl)$ .

Из рисунка 1 видно, что кривые  $X2su$  и  $X2sl$  при переменных  $X1 = Ssl = 1..0,1$ ,  $X3 = 1$  остаются неизменными. На рисунке 2 кривые  $X2su$  и  $X2sl$  при  $X1 = Ssl = 1$ ,  $X3 = 1..0,1$  постепенно уменьшаются.

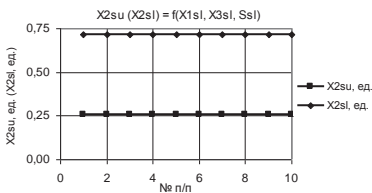


Рис. 1.  $X2su$  ( $X2sl$ ) =  $f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = Ssl = 1..0,1$ ,  $X3 = 1$

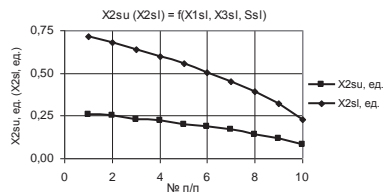


Рис. 2.  $X2su$  ( $X2sl$ ) =  $f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = Ssl = 1$ ,  $X3 = 1..0,1$

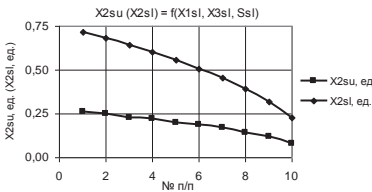


Рис. 3.  $X2su$  ( $X2sl$ ) =  $f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = X3 = 1..10$ ,  $Ssl = 1..0,1$

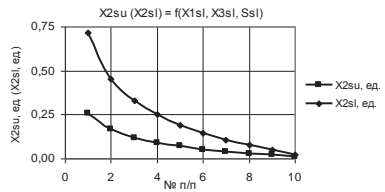


Рис. 4.  $X2su$  ( $X2sl$ ) =  $f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = 1..10$ ,  $X3 = Ssl = 1..0,1$

Из кривых  $X2su$  и  $X2sl$ , изображенных на рисунке 3, видно, что они постепенно уменьшаются. Данные кривые были построены при следующих значениях переменных  $X1 = X3 = 1..10$ ,  $Ssl = 1..0,1$ . Следующий рисунок 4 был построен при переменных  $X1 = 1..10$ ,  $X3 = Ssl = 1..0,1$ . Здесь кривые  $X2su$  и  $X2sl$  уменьшаются, но более интенсивно, чем на рис. 3.

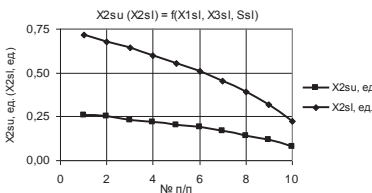


Рис. 5.  $X2su$  ( $X2sl$ ) =  $f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = Ssl = 1..10$ ,  $X3 = 1..0,1$

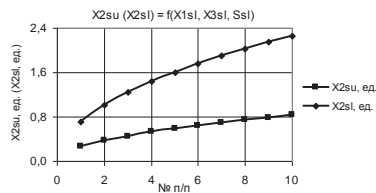


Рис. 6.  $X2su$  ( $X2sl$ ) =  $f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = Ssl = 1..0,1$ ,  $X3 = 1..10$

При построении рисунка 5 были использованы следующие переменные  $X1 = Ssl = 1..10$ ,  $X3 = 1..0,1$ . Полученные кривые  $X2su$  и  $X2sl$  постепенно уменьшаются. На рисунке 6 показанные кривые  $X2su$  и  $X2sl$  при  $X1 = Ssl = 1..0,1$ ,  $X3 = 1..10$  увеличиваются почти в 3 раза.

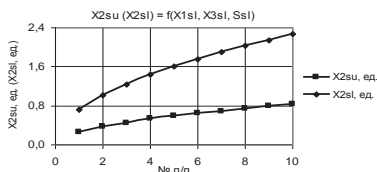


Рис. 7.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = X3 = 1..0,1, Ssl = 1..10$

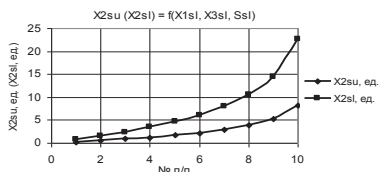


Рис. 8.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = 1..0,1, X3 = Ssl = 1..10$

Кривые  $X2su$  и  $X2sl$  на рисунке 7 при переменных  $X1 = X3 = 1..0,1$ ,  $Ssl = 1..10$  увеличиваются. На рисунке 8 построенные кривые  $X2su$  и  $X2sl$  также увеличиваются, но более интенсивно.

Представленные кривые  $X2su$  и  $X2sl$  на рисунках 9 и 10 в обоих случаях уменьшаются одинаково. При построении кривых  $X2su$  и  $X2sl$  на этих рисунках были использованы значения переменных:  $X1 = 1..10$ ,  $X3 = 1..0,1$ ,  $Ssl = 1$  и  $X1 = 1..10$ ,  $X3 = 1$ ,  $Ssl = 1..0,1$  соответственно.

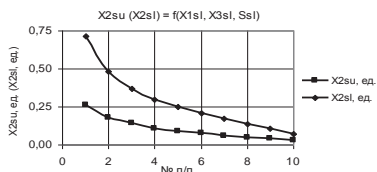


Рис. 9.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = 1..10, X3 = 1..0,1, Ssl = 1$

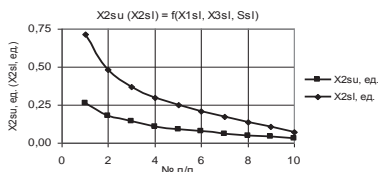


Рис. 10.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = 1..10, X3 = 1, Ssl = 1..0,1$

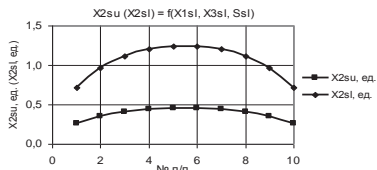


Рис. 11.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = 1, X3 = 1..10, Ssl = 1..0,1$

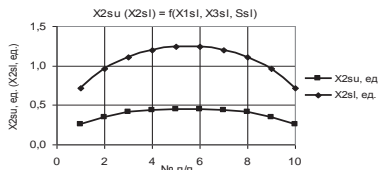


Рис. 12.  $X2su (X2sl) = f(X1, X3, Ssl)$   
 $X1 = X3 = 1..0,1, Ssl = 0,1..1$

Как видно из рисунков 11 и 12 построенные зависимости  $X2su$  и  $X2sl$  при переменных  $X1 = 1$ ,  $X3 = 1..10$ ,  $Ssl = 1..0,1$  и  $X1 = X3 = 1..0,1$ ,  $Ssl = 0,1..1$  имеют максимумы 0,45 и 1,24 в точках 5 и 6.

## СРАВНЕНИЕ ПЕРЕМЕННЫХ X3SU И X3SL ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ SSU И SSL

### Аннотация

Рассматривается актуальный вопрос сравнения двух переменных X3su и X3sl, которые были получены при их расчетах. При этих расчетах использовались переменные X1, X2 и параметры Ssu и Ssl. При расчетах значение переменной X4 для Ssu ввиду ее отсутствия в Ssl принималась равной 0,000001.

**Ключевые слова:** расчетные переменные X3su и X3sl, параметры Ssu и Ssl характеризующие ВВП, 2D - графики, Excel.

Ранее автор провел расчеты по площади экономической оболочки Ssu и Ssl (GDP), которые были описаны в ряде статей. В представленной ниже статье показано, как изменяются две одинаковые переменные X3su и X3sl при влиянии на них трех переменных. При этом значения переменных могут быть постоянными, увеличиваться или уменьшаться в 10 раз. Таким образом рассматривается вопрос изменения X3su (X3sl) = f(X1,X2,Ssl).

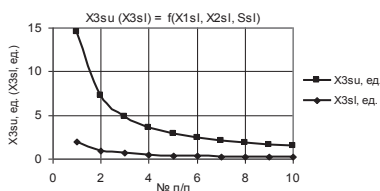


Рис. 1. X3su (X3sl) = f(X1,X2,Ssl)  
X1= X2= 1, Ssl= 1..10

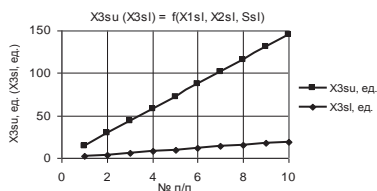


Рис. 2. X3su (X3sl) = f(X1,X2,Ssl)  
X1= 1, X2= Ssl= 1..10

Зависимости X3su и X3sl на рисунках 1 и 2 были построены при переменных X1 = X2 = 1, Ssl = 1..10 и X1 = 1, X2 = Ssl = 1..10. Здесь значения X3su и X3sl на рис. 1 постепенно уменьшаются, а на рис. 2 увеличиваются по линейному закону.

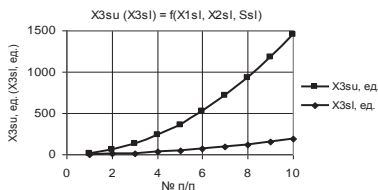


Рис. 3. X3su (X3sl) = f(X1,X2,Ssl)  
X1= X2= Ssl= 1..10

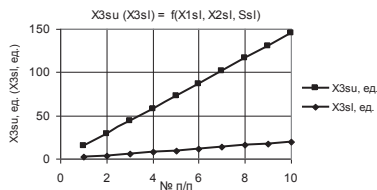


Рис. 4. X3su (X3sl) = f(X1,X2,Ssl)  
X1= 1..10, X2= Ssl= 1

Здесь на рисунках 3 и 4 значения  $X_{3su}$  и  $X_{3sl}$  были построены при переменных  $X_1 = X_2 = Ssl = 1.10$  и  $X_1 = 1.10, X_2 = Ssl = 1$ . Так на рис. 3 построенные кривые  $X_{3su}$  и  $X_{3sl}$  постепенно увеличиваются, а на рис. 4 увеличивается по линейному закону.

На следующих двух рисунках 5 и 6 показаны две зависимости  $X_{3su}$  и  $X_{3sl}$ , которые были построены при переменных  $X_1 = X_2 = 1.10, Ssl = 1$  и  $X_1 = Ssl = 1.10, X_2 = 1$  соответственно. Как видно из рис. 5 здесь значения  $X_{3su}$  и  $X_{3sl}$  увеличиваются по экспоненте, а на рис. 6 значения  $X_{3su}$  и  $X_{3sl}$  остаются неизменными.

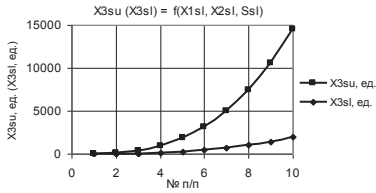


Рис. 5.  $X_{3su} (X_{3sl}) = f(X_1, X_2, Ssl)$   
 $X_1 = X_2 = 1.10, Ssl = 1$

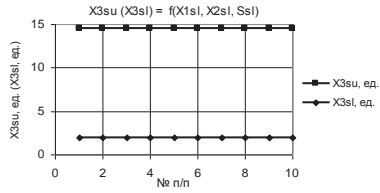


Рис. 6.  $X_{3su} (X_{3sl}) = f(X_1, X_2, Ssl)$   
 $X_1 = Ssl = 1.10, X_2 = 1$

На двух рисунках 7 и 8 представлены две зависимости  $X_{3su}$  и  $X_{3sl}$  при переменных  $X_1 = Ssl = 1, X_2 = 1.10$  и  $X_1 = X_2 = Ssl = 1.0, 1$  соответственно. Здесь на рис. 7 значения  $X_{3su}$  и  $X_{3sl}$  интенсивно увеличиваются, а на рис. 8 постепенно уменьшаются.

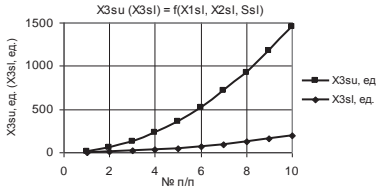


Рис. 7.  $X_{3su} (X_{3sl}) = f(X_1, X_2, Ssl)$   
 $X_1 = Ssl = 1, X_2 = 1.10$

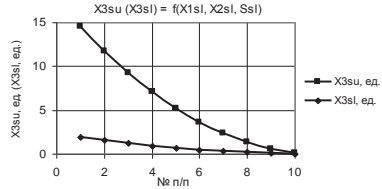


Рис. 8.  $X_{3su} (X_{3sl}) = f(X_1, X_2, Ssl)$   
 $X_1 = X_2 = Ssl = 1.0, 1$

На рисунках 9 и 10 были построены зависимости  $X_{3su}$  и  $X_{3sl}$  при  $X_1 = X_2 = 1.0, 1, Ssl = 1$  и  $X_1 = 1.0, 1, X_2 = Ssl = 1$ . Так на рис. 9 значения  $X_{3su}$  и  $X_{3sl}$  постепенно уменьшаются, а на рис. 10 уменьшаются по линейному закону.

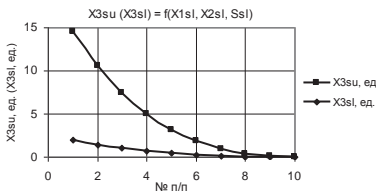


Рис. 9.  $X_{3su} (X_{3sl}) = f(X_1, X_2, Ssl)$   
 $X_1 = X_2 = 1.0, 1, Ssl = 1$

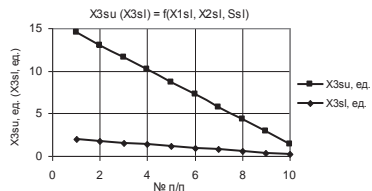


Рис. 10.  $X_{3su} (X_{3sl}) = f(X_1, X_2, Ssl)$   
 $X_1 = 1.0, 1, X_2 = Ssl = 1$

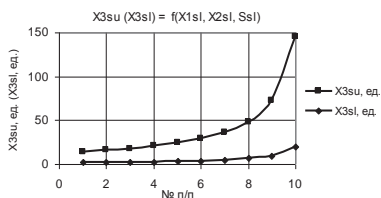


Рис. 11.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = X2 = 1, Ssl = 1..0, 1$

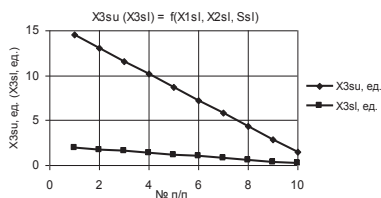


Рис. 12.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = 1, X2 = Ssl = 1..0, 1$

На последних двух рисунках 11 и 12 были построены 2D графики  $X3su$  и  $X3sl$  при  $X1 = X2 = 1, Ssl = 1..0, 1$  и  $X1 = 1, X2 = Ssl = 1..0, 1$  соответственно. Здесь на рис. 11 построенные зависимости увеличиваются значительно в особенности после точки 8. Кривые же  $X3su$  и  $X3sl$ , представленные на рисунке 12 уменьшаются по линейному закону.

© Э.А.Пиль, 2019

## УДК 336.01

Э.А. Пиль

Академик РАН, д - р тех. наук, профессор  
 г. Санкт - Петербург, РФ  
 E - mail: epyle@rambler.ru

### РАСЧЕТ ПЕРЕМЕННЫХ $X3SU$ И $X3SL$ ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ $SSU$ И $SSL$

#### Аннотация

Рассматривается актуальный вопрос сравнения двух переменных  $X3su$  и  $X3sl$ , которые были получены при их расчетах. При этих расчетах использовались переменные  $X1, X2$  и параметры  $Ssu$  и  $Ssl$ . При расчетах значение переменной  $X4$  для  $Ssu$  ввиду ее отсутствия в  $Ssl$  принималась равной 0,000001.

**Ключевые слова:** расчетные переменные  $X3su$  и  $X3sl$ , параметры  $Ssu$  и  $Ssl$  характеризующие ВВП, 2D - графики, Excel.

Ранее автор провел расчеты по площади экономической оболочки  $Ssu$  и  $Ssl$  (GDP), которые были описаны в ряде статей. В представленной ниже статье показано, как изменяются две одинаковые переменные  $X3su$  и  $X3sl$  при влиянии на них трех переменных. При этом значения переменных могут быть постоянными, увеличиваться или уменьшаться в 10 раз. Таким образом рассматривается вопрос изменения  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$ .

Из рисунка 1 видно, что кривые  $X3su$  и  $X3sl$  при переменных  $X1 = Ssl = 1..0, 1, X2 = 1$  остаются неизменными. На рисунке 2 кривые  $X3su$  и  $X3sl$  при  $X1 = Ssl = 1, X2 = 1..0, 1$  постепенно уменьшается.

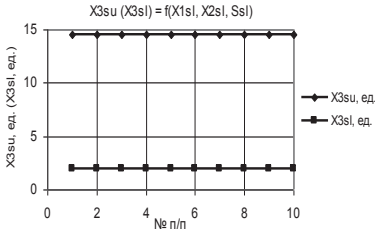


Рис. 1.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = Ssl = 1.0, X2 = 1$

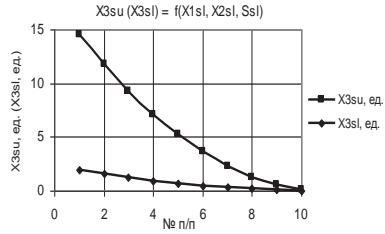


Рис. 2.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = Ssl = 1, X2 = 1.0, 1$

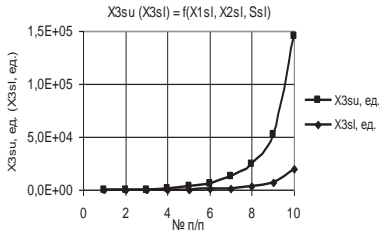


Рис. 3.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = X2 = 1..10, Ssl = 1.0, 1$

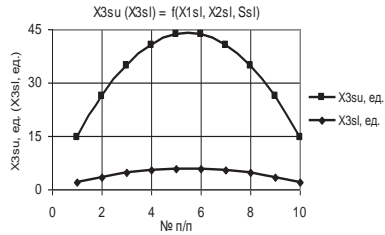


Рис. 4.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = 1..10, X2 = Ssl = 1.0, 1$

Из кривых  $X3su$  и  $X3sl$ , изображенных на рисунке 3, видно, что они значительно увеличиваются между точками 8 и 10. Данные кривые были построены при значениях переменных  $X1 = X2 = 1..10, Ssl = 1.0, 1$ . Следующий рисунок 4 был построен при переменных  $X1 = 1..10, X2 = Ssl = 1.0, 1$ . Здесь кривые  $X3su$  и  $X3sl$  имеют максимумы 43,53 и 5,84 в точках 5 и 6.

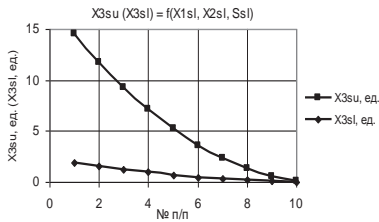


Рис. 5.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = Ssl = 1.10, X2 = 1.0, 1$

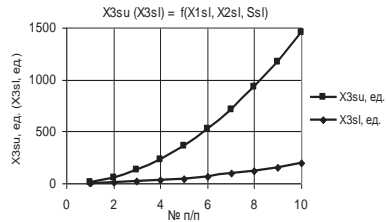


Рис. 6.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = Ssl = 1..0, 1, X2 = 1..10$

При построении рисунка 5 были использованы следующие переменные  $X1 = Ssl = 1..10, X2 = 1.0, 1$ . Полученные кривые  $X3su$  и  $X3sl$  постепенно уменьшаются. На рисунке 6 показаны кривые  $X3su$  и  $X3sl$  при  $X1 = Ssl = 1..0, 1, X2 = 1..10$ , которые увеличиваются по степенному закону.

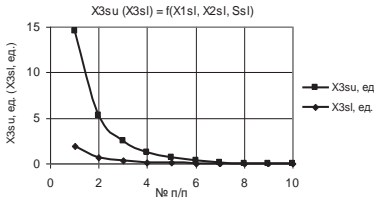


Рис. 7.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = X2 = 1..0,1, Ssl = 1..10$

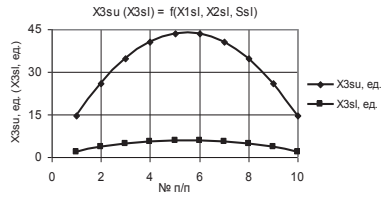


Рис. 8.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = 1..0,1, X2 = Ssl = 1..10$

Кривые  $X3su$  и  $X3sl$  на рисунке 7 при переменных  $X1 = X2 = 1..0,1, Ssl = 1..10$  постепенно уменьшаются. На рисунке 8 построенные кривые  $X3su$  и  $X3sl$  имеют максимумы 46,53 и 5,84 в точках 5 и 6 при переменных  $X1 = 1..0,1, X2 = Ssl = 1..10$ .

Представленные кривые  $X3su$  и  $X3sl$  на рисунке 9 также имеют максимум 28,44 и 3,82 в точке 4, а на рисунке 10 увеличивается. При построении кривых  $X3su$  и  $X3sl$  на этих рисунках были использованы значения переменных:  $X1 = 1..10, X2 = 1..0,1, Ssl = 1$  и  $X1 = 1..10, X2 = 1, Ssl = 1..0,1$  соответственно.

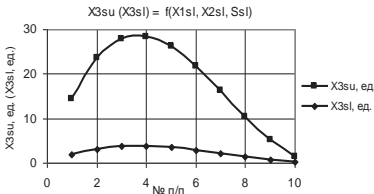


Рис. 9.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = 1..10, X2 = 1..0,1, Ssl = 1$

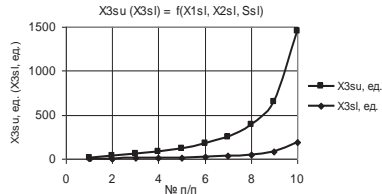


Рис. 10.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = 1..10, X2 = 1, Ssl = 1..0,1$

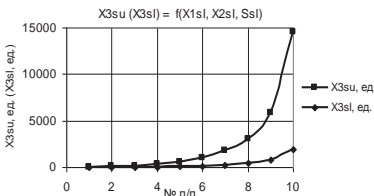


Рис. 11.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = 1, X2 = 1..10, Ssl = 1..0,1$

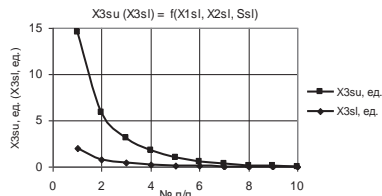


Рис. 12.  $X3su (X3sl) = f(X1, X2, Ssl)$   
 $X1 = 1..0,1, X2 = 1..10, Ssl = 1$

Как видно из рисунка 11 построенные кривые  $X3su$  и  $X3sl$  увеличиваются по экспоненте, а на рисунке 12 построенные зависимости  $X3su$  и  $X3sl$  постепенно уменьшаются. Данные кривые  $X3su$  и  $X3sl$  были построены при переменных  $X1 = 1, X2 = 1..10, Ssl = 1..0,1$  и  $X1 = 1..0,1, X2 = 1..10, Ssl = 1$ .

## **АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Аннотация:** статья посвящена анализу проблем финансового менеджмента. Трудности в сфере финансового менеджмента тесно объединены с формированием и эффективным управлением финансовыми ресурсами. Статья представляет собой обзор основным проблем, возникающих в управлении на отечественных предприятиях и содержит рекомендации по решению данных проблем.

**Ключевые слова:** Финансовые потоки, ликвидность предприятия, бюджетирование, концепция управления.

Быстрое развитие общественных отношений, увеличение числа конкурентоспособных организаций, повышение ожиданий покупателя, рост объема поступающей информации - эти и другие изменения, происходящие во внешней среде, порождают на предприятии ряд проблем, необходимость устранения которых обусловлена выживанием организации. Неопределенность и нестабильность внешней среды, скорость происходящих изменений, скорее всего, не будут устранены в обозримом будущем. Следовательно, руководству компании необходимо адаптироваться не только к существующим условиям, но и обеспечивать такую способность на длительный период. Этим объясняется актуальность данной статьи.

**Целью** настоящей статьи является исследование и анализ основных проблем финансового менеджмента на предприятиях в современных условиях. На основании цели можно выделить основные **задачи** работы:

- анализ сложившихся на практике проблем финансового менеджмента;
- систематизация отраженных в статье проблем и предложение практических рекомендаций по их устранению.

На практике существуют различные проблемы, в зависимости от целей и поставленных задач. По степени значимости проблемы финансового менеджмента можно распределить в процентном соотношении следующим образом:

- управление финансовыми потоками при дефиците денежных средств 25 % ;
- составление финансового плана, бюджетирование 17 % ;
- освоение системы управленческого учета 14 % ;
- антикризисное управление 10 % ;
- разработка финансово - экономической стратегии 5 % ;
- управление затратами 4 % ;
- организационная структура финансовой службы 3 % ;
- прочие задачи 22 % [1].

Вместе с тем, необходимо понимать, что данный список не является исчерпывающим, не смотря на то, что указанные проблемы являются наиболее значимыми, поскольку являются общими для огромного списка предприятий разных видов деятельности и масштабов.

Управление финансовыми потоками на предприятии по праву занимает особое место в списке задач, стоящих перед специалистами. «Данный вид управления является злободневной проблемой финансового менеджмента в связи с большими размерами невыплат. Ни для кого уже не является тайной, что «живые» деньги в валовой выручке фирмы представляет довольно скромный процент, что влечет за собой отрицательные последствия для фирмы. Таким образом, сроки, предоставленные для расчетов, увеличиваются, в результате чего мы можем наблюдать рост существующего долга (перед бюджетом, сотрудниками предприятия и прочее.)» [1].

Управление финансовыми потоками предприятия при дефиците денежных средств подразумевает одним из вариантов решения проблемы, как обращение к заемным денежным средствам. Рассмотрим принципиальные различия между собственным и заемным капиталом на таблице 1.

Таблица 1 – Дифференциация собственного и заемного капитала по основным признакам

Признак	Собственный капитал	Заемный капитал
1. Право на участие в управлении капиталом	присутствует	отсутствует
2. Право на получение части прибыли и имущества	по остаточному принципу	практически присутствует первоочередное право
3. Условия для получения части прибыли и имущества	не установлены	по договору
4. Льготы при налогообложении	отсутствуют	имеются, в зависимости от вида заемного капитала

Составлено по [2]

Также, необходимо отметить такую проблему, как сложность разработки грамотного плана развития фирмы. Непостоянство экономики не дает возможность совершать долговременные прогнозы и применять сложные схемы при расчетах. В случае если план развития фирмы разработан некачественно или малограмотным специалистом, это влечет за собой огромное число грубейших нарушений в маркетинговой политике, в ценообразовании и других областях.

Конечно, для своевременного выявления проблем финансового менеджмента необходимо регулярно проводить различные диагностики деятельности предприятия, а кроме того, мониторинг рынка, на котором функционирует предприятие и анализ полученных данных.

Например, основным источником информации о финансовой деятельности делового партнера является бухгалтерская отчетность, которая является публичной, вместе с тем это не является обязанностью организаций. Отчетность предприятия в рыночной экономике

базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, связывающим предприятие с обществом и деловыми партнерами - пользователями информации о деятельности предприятия [2].

Диагностика деятельности предприятия имеет особое значение в существующей экономической ситуации, ряд ученых – экономистов своими тезисами лишь подтверждают это: «финансово - экономические кризисы оказывают негативное воздействие на потенциал промышленных предприятий: сокращаются (либо в целом прерываются) инвестиции в процессные и продуктовые инновации, устаревает и изнашивается основной капитал, истощаются научно - технические заделы, уходят наиболее квалифицированные и молодые работники и т.д.» [1].

Отечественный экономист Попов В.М. отмечает следующие недостатки финансового менеджмента:

- отсутствие четких целей, понимания задач предприятия руководством;
- проблемы при определении потребностей в текущих расходах (люди, мощности и т.п.);
- планы и средства больше не спускаются «сверху» и предприятие должно само ориентироваться на рынке;
- на большинстве предприятий отсутствует система представления достоверной информации в нужное время, в нужном месте, с нужной адресностью [3].

Л.Р. Сабитова в своей работе указывает, что данный список можно дополнить другими недостатками:

- финансовые планы не отличаются «гибкостью»;
- неразвитостью нормативной базы в сфере внутрифирменного финансового планирования;
- центры принятия управленческих решений на предприятиях четко не выделены;
- нет разработки многовариантной годовой производственной программы («дерево решений»);
- отсутствием методики оценки риска, вызванного ошибочными решениями, принимаемыми руководством предприятия [1].

Преимущественно, на отечественных предприятиях затруднительное финансовое положение связано с трудностями, связанными с движением оборотного капитала. «Самой злободневной проблемой предприятий является неэффективная структура оборотного капитала для обеспечения роста производства. Структура и размер оборотных активов оказывают самое прямое воздействие на показатели, которые характеризуют финансовое состояние компании (платежеспособность, ликвидность). Таким образом, эффективная система управления оборотным капиталом является необходимой для обеспечения ликвидности, платежеспособности и улучшения финансовых результатов деятельности предприятия» [4].

Рациональное использование оборотного капитала позволяет ускорить его оборачиваемость и, как следствие, высвободить некоторую сумму денежных средств и направить их, например, в производство. Вследствие чего увеличивается эффективность производства, снижается потребность в заемных денежных средствах с целью обеспечения непрерывности производственного процесса.

Таким образом, в результате рассмотренных в данной статье проблем финансового менеджмента предприятий, можно выделить основные группы проблем, а также указать

возможные способы их разрешения, применяемые на современных предприятиях. Анализ представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Способы разрешения проблем финансового менеджмента в зависимости от группы

Группа проблем	Состав группы	Возможные пути решения
1. Проблемы, связанные с управлением финансовыми потоками	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. управление финансовыми потоками при дефиците денежных средств;</li> <li>2. управление затратами;</li> <li>3. определение потребностей в текущих затратах;</li> <li>4. негибкие финансовые планы;</li> <li>5. сложность прогнозирования</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. обращение к заемным денежным средствам;</li> <li>2. определение основных статей расходов;</li> <li>3. сокращение расходов от прочих видов деятельности;</li> <li>4. использование современных методик прогнозирования, повышающих точность расчета плановых показателей</li> </ol>
2. Проблемы, связанные с предоставляемой информацией	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. предоставление недостоверной информации внутри предприятия;</li> <li>2. частая изменчивость нормативной базы;</li> <li>3. несвоевременная диагностика финансового состояния предприятия;</li> <li>4. разрозненная внешняя информация о состоянии рынка;</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. налаживание каналов между подразделениями предприятий с целью ускорения передачи информации;</li> <li>2. использование современных электронных правовых систем (Консультант+, Гарант и т.д.);</li> <li>3. своевременное изучение статистических данных о состоянии рынка</li> </ol>
3. Проблемы, связанные с принятием управленческих решений	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. сложность разработки правильной финансово - экономической стратегии;</li> <li>2. составление и принятие финансового плана;</li> <li>3. отсутствие четких целей, задач у руководства;</li> <li>4. сложность самостоятельного ориентирования на рынке;</li> <li>5. отсутствие разграничения ответственности за принятые решения</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. разработка системы ответственности руководства за принятие управленческих решений;</li> <li>2. устранение «слабого звена» в руководстве;</li> <li>3. формирование круга обязанностей для каждого сотрудника компании или руководителя отдела;</li> <li>4. регулярное проведение общих собраний с разработкой плана на будущий период.</li> </ol>

Составлено автором

На основании вышеизложенного, можно делать следующие **выводы**:

1. Залогом эффективного функционирования предприятия в современных условиях и недопустимости проявления проблем является его способность адаптироваться к постоянно меняющейся внешней и внутренней среде;

2. Для устранения проблем финансового менеджмента, возникающих на предприятии, необходима организованная система управления этим предприятием. Эта система должна содержать в себе такие свойства, как целенаправленность, постоянная динамика, устойчивость к внешней среде, гибкость, взаимозаменяемость, адекватность, мобильность;

3. Для того чтобы снизить напряженность между отделами (либо сотрудниками) компании и увеличить заинтересованность к процессу формирования устойчивой системы, руководству следует сформулировать стратегические цели, которые стоят перед компанией и довести эти сведения до служб, которые занимаются непосредственно реализацией каждой конкретной цели, добиться заинтересованности в результатах работы, контролировать доступность информации между отделами.

### Список литературы

1. Сабитова Л.Р. Современные проблемы финансового менеджмента на предприятии и пути их решения / Инновационная наука, 2016. – с. 94.

2. Володин А.А. и др. Управление финансами (Финансы предприятия): учебник. М.: ИНФРА - М, 2015. 504 с.

3. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е.С. Стояновой М.: Перспектива, 2013. 656 с.

4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: М.: Вузовский учебник, 2011. 132 с.

© А.О. Попова, 2019

УДК - 33

**Пугачёва Я. А.**

бакалавр

**Яркова С.А.**

канд. техн. наук, доцент

Красноярский институт железнодорожного транспорта (филиал)

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет путей сообщения»

Красноярский край

### МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

**Аннотация:** В данной статье освещаются вопросы развития персонала. Раскрываются методы оценки системы развития персонала, освещаются основные теоретические аспекты.

**Abstract:** This article highlights the issues of personnel development. The methods of personnel development system evaluation are revealed, the main theoretical aspects are highlighted.

**Ключевые слова:** развитие персонала, методы оценки эффективности

**Key words:** development of personnel, methods for evaluating the effectiveness

В настоящее время любой более или менее дальновидный работодатель уделяет повышенное внимание обучению своего персонала. Это не удивительно, учитывая стремительное развитие подходов к управлению бизнесом, появление бюджетирования, системы управления менеджментом качества, системы сбалансированных показателей и

т.д. Все это не оставляет иного шанса работодателю для сохранения занимаемой доли рынка и в конечном итоге всего бизнеса, как постоянно повышение образовательного уровня своих подчиненных.

Для этого существует метод оценки эффективности использованных приемов. Благодаря ей можно понять, находится ли уровень подготовки работников в соответствии с начальной планкой, заданной руководством. Соотнесение результатов с общим объемом ресурсов, финансовых и иных, которые нужны для поддержания функционирования системы обучения в компании, позволяет понять, какой эффект дают инвестиции в развитие персонала. Получение объективной оценки эффективности требуется анализ и экономического, и мотивационного, и иных итогов, которые обеспечивает система развития персонала. В связи с этим характер оценок результатов развития – комплексный. Он состоит из ряда ключевых процессов (рис 1.)



Рис. 1. Система развития персонала с основными показателями

Для того, чтобы построить модель развития персонала в организации, необходимо рассчитать каждый показатель (см.табл.1)

Таблица 1. База расчёта основных показателей системы развития персонала

Показатель	База расчёта показателя	Рекомендованный уровень
- средняя производительность труда работника после адаптации по сравнению с производительностью труда в период адаптации - средний срок адаптации персонала	Эти два показателя невозможно рассчитать с помощью формул. Для этого в каждой организации разрабатывается положение «Об адаптации», которое представлено в Приложении Б	K=100 % (Устанавливается применительно к конкретной организации в зависимости от целей, категорий персонала и других факторов)
- средние затраты на «новичка»	Средние затраты на "новичка" $= \frac{\text{Затраты на отбор персонала}}{\text{Количество отобранных кандидатов}}$	(Затраты на отбор персонала / 100 % * кол - во отобранных) В среднем = 30 - 35 %
- коэффициент результативности обучения	$R_{\text{общ}} = (R_{\text{ос}} + R_{\text{ор}}) : 2$ , где $R_{\text{ос}}$ - коэффициент результативности обучения, определяемый сотрудником, где $R_{\text{ор}}$ - коэффициент результативности обучения, определяемый руководителем	- до 49 % - неудовлетворительно - 50 - 69 % - удовлетворительно - 70 - 100 % - хорошо
- доля издержек на обучение в общем объеме издержек на персонал	Доля издержек = Затраты на персонал / Общие издержки * 100 %	K=50 % - 60 % Устанавливается применительно к конкретной организации в зависимости от факторов
- средние затраты на обучение одного работника	Средние затраты на обучение $= \frac{\text{Общая стоимость обучения}}{\text{Количество обучившихся}}$	(Общая стоимость обучения / 100 %)*количество обучившихся В среднем 40 - 45 %
- соответствие профессионально квалификационных характеристик руководителей требуемым; - доля руководителей, прошедших обучение	Рекомендованный уровень(значение) = 100 % (Устанавливается применительно к конкретной организации в зависимости от целей, категорий персонала и других факторов).	K=100 %

- средние затраты на обучение одного руководителя	Средние затраты на обучение = $\frac{\text{Общая стоимость обучения}}{\text{Количество обучившихся}}$	(Общая стоимость обучения / 100 %)*количество обучившихся В среднем 35 %
- степень удовлетворенности работников оплатой труда	Этот показатель невозможно оценить с помощью формул. В каждой организации разрабатывается своя анкета для исследования удовлетворенности трудом и диагностики психологического климата в организации	В среднем 67 % - 78 %
- средний уровень оплаты труда на одного работника по категориям	Средняя заработная плата = $\frac{\text{сумма начисленной ЗП за календарный год}}{12 \text{ месяцев}}$	Устанавливается в зависимости от разряда и должности сотрудника Рекомендованный уровень варьируется от 90 %

На основе данных представленных в таблице 1, можно построить «Модель развития персонала» в организации, которая отображает каждый рекомендованный уровень ключевых показателей (см. рис.2)

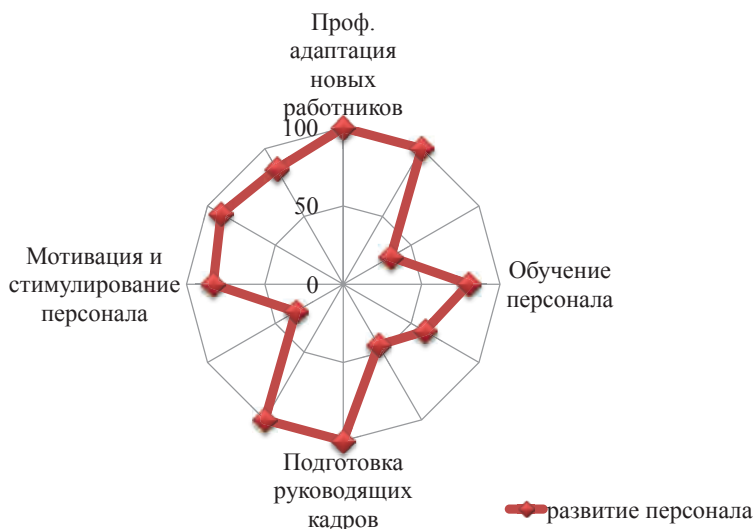


Рис. 2. – Модель развития персонала

### Список используемых источников

1. Кибанов А. Я., Ивановская Л. В. Кадровая политика и стратегия управления персоналом; Проспект - Москва, 2014. - 608 с.
2. Титоренко Г.А. Информационные технологии управления: уч.пос.доп. Мин - ом обр.РФ в качестве уч. пос / под ред. - 2 - е изд. доп. - М.: Юнити - Дана. 2018. - 439с.
- 3..Фокин К., Технология расчета эффективности адаптации руководителей / К.Фокин // Справочник по управлению персоналом - 2016 - № 5 - С 38 - 42.
- 4..Хигир Б.Б. Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала. Издание 2 - е доп.иперераб. - М.: ООО "Журнал" Управление персоналом, 2017.
5. Шекшня С.В. управление персоналом современной организации: Учебно - практическое пособие. - М.: Интел - Синтез, 2017. - 214с

© Пугачёва Я. А., Яркова С.А. 2019

УДК 339

**У. К. Русина**

Студентка 5 курса ХГУ им. Н.Ф.Катанова

г. Абакан. РФ

E - mail: ulanarusina379@gmail.com

### ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»

Аннотация

*Статья посвящена вопросам применения критериев для оценки эффективности труда, эффективности деятельность подразделения крупной компании с региональными подразделениями*

Эффективность труда — показатель результативности при выполнении работы. Критерии и показатели эффективности труда представляют собой набор наиболее значимых для работника характеристик. К ним относятся поведенческие, трудовые, личностные, профессиональные качества, определяющие степень соответствия занимаемой должности.

Понятие «эффективность труда» является близким по значению понятию «производительность труда», но более широким по содержанию. Можно сказать, что показатель «производительность труда» не отражает всего спектра продуктивности и результативности труда, в частности он не учитывает качество труда и, кроме того, необходимость рационального использования трудовых ресурсов. [1]

Эффективность труда в отличие от производительности труда выражает не только количественные, но и качественные результаты труда. Другим важным достоинством показателя эффективности труда является отражение в нем экономии трудовых ресурсов.

Для оценки любого вида деятельности можно применять три ключевых показателя эффективности. (Рис 1)

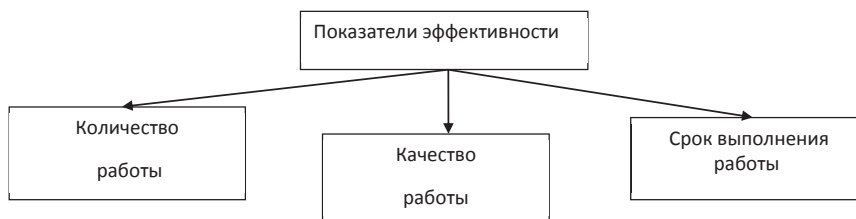


Рис.1 Ключевые показатели оценки эффективности труда

Показатель эффективности «количество работы» представляет собой оценку нормы выработки, доля сверхнормативной выработки, дополнительные поручения сверх должностной инструкции и т.п.

Показатель «качество работы» означает соответствие технологии, безошибочность, отсутствие жалоб клиентов и т.п.

Срок выполнения работы – соответствие поставленному сроку, досрочное выполнение, превышение сроков и пр.

Оценка эффективности труда персонала по ключевым показателям эффективности (KPI работников) в настоящее время находит применение в разных отраслях и для самых разных категорий сотрудников от маркетологов и бизнес - аналитиков, до финансистов и экономистов. [2]

ПАО «Вымпелком» - крупная российская телекоммуникационная компания, предоставляющая услуги сотовой (GSM, UMTS и LTE) и фиксированной связи, проводного и беспроводного высокоскоростного доступа в Интернет, IP - телевидения физическим и юридическим лицам под торговой маркой «Билайн».

Всего в ПАО «Вымпелком» работает 27 тысяч сотрудников. Организация характеризуется сложной внешней и внутренней средой, в которой увеличивается значение формирования и оптимального использования потенциала каждого работника организации. С 2016 года больше половины (56 %) сотрудников организации переведены на удаленную работу. [3]

Вводя на предприятии систему KPI, топ - менеджерам ПАО «Вымпелком» следует проводить разъяснительную и просветительную работу с участниками процесса — постановка их перед фактом будет неверным ходом.

Главное, чтобы принятые ключевые критерии можно было адекватно измерить и оценить, тем более что показатели, как видно из примеров, есть как финансовые, так и не финансовые, и только верно выбранные соизмеримые показатели могут стать действительно мотивацией для сотрудников и управлением по достижению целей.

К плюсам системы относится возможность оценить вклад компании, звена или сотрудника, а также мотивировать на более активную и плодотворную работу. Оценка применима даже для представителей высшего эшелона. Такие критерии важно подобрать с учетом нюансов отрасли.

**Достоинства** внедрения системы мотивации по KPI таковы:

- прозрачность – каждый знает, за что ему начислят бонусы;
- справедливость, когда система премирования kpi (размер премии) не диктуется предвзятым отношением к сотруднику;

- наличие обратной связи, когда любой из сотрудников знает о задачах других и имеет понятие об их успехах, что подвигает к более активной деятельности;
- перспективность, дающая право работнику «поднажать» и добиться повышения какого-либо из показателей. [1]

Неконкретные или недостижимые характеристики, выбранные ключевыми, дискредитируют систему, если сотрудник понимает, что выполнение задач нереально. При выборе критериев в количестве 5 с него снимут стимулирующую премию в размере 1 / 5 за невыполнение одного из них. Нереальность поставленных задач — это основной из недостатков системы. Другие минусы можно обозначить так:

- отсутствие универсального алгоритма, что может вызвать определенные трудности в выборе критериев, находящихся в прямой связи с итогами работы компании;
- конфликтность общих и индивидуальных показателей, когда сотрудники материально ущемляются из-за плохой работы коллег в отделе, секции, звене;
- снижение оперативности в работе ради достижения лучшего показателя, когда сотрудник может выполнить немедленно работу, но вынужден уведомить о ней руководителей для зачисления ему бонусов;
- большая ресурсоемкость разработки системы, так как иногда для охвата всех подразделений и членов коллектива, вследствие длительности разработки и выбора сравнительных показателей, а также сведения данных в общую программу займет время, которое может быть исчислено годами. [1]

Если нужно оценить деятельность кадрового подразделения или степень стабильности обеспечения специалистами, отличным примером характеристик КРІ можно считать ротацию кадров, вычисляемую как отношение количества уволенных за определенный период к среднесписочному количеству сотрудников. Такой показатель годится для сравнительной оценки деятельности директора или помощника руководителя по персоналу, или главного лица в любом филиале компании со своим штатом и эффективен при оценке работы за год, полугодие или квартал, а также за месяц.

Анализ данного показателя поможет выявить наиболее уязвимые места и привлечь внимание к укомплектованию данного сектора более компетентными, но и с более высокой оплатой труда специалистами.

В заключении можно отметить, что правильно выбранные критерии системы КРІ на самом деле помогают адекватно оценить работу компании в целом и вклад каждого. Для лучшей заинтересованности работников и обеспечения достижения задач предприятием следует подойти очень серьезно и глубоко к выбору критериев, выбрав настоящего профессионала в области менеджмента — либо из своих сотрудников, либо привлеченного со стороны.

Получается, что для организации, в которой одновременно осуществляется производство работ и оказание услуг, имеется сложная инфраструктура с региональными подразделениями, в основе оценки эффективности должны лежать не только объемы производства и сбыта. Они как раз являются следствием результата более высокого уровня. Первопричиной служит удовлетворенность внешних и внутренних клиентов, которые голосуют за компанию рублем или повышением эффективности собственного труда.

Самое главное, чтобы принятые ключевые сравнительные показатели были реально соизмеримы и их можно было сопоставить и оценить, в этом случае они будут являться

мотивацией для работников и средством для решения как локальных, так и глобальных задач.

#### **Список литературы:**

1. Колесникова С. В. Эффективность использования трудовых ресурсов в организации // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №5. — С. 153 - 154. — URL <https://moluch.ru/th/5/archive/44/1373/> (дата обращения: 19.04.2019).
2. Показатели эффективности деятельности предприятия и его работников (KPI) <http://svoy-business.com>. (дата обращения 19.04.2019)
3. «Вымпелком» предлагает свободу. <https://people.conomy.ru/> (дата обращения 19.04.2019).
4. «Билайн» автоматизировал подбор персонала на массовые позиции <https://hr-tv.ru/articles/author> (дата обращения 19.04.2019).

© У. К. Русина, 2019

**УДК 338.1**

**М.Т. Сабиев, Е.Р. Грешнова, Б.А. Долуда**  
Студенты  
«РГЭУ (РИНХ)»  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация  
E - mail: [murad.sabiev@mail.ru](mailto:murad.sabiev@mail.ru)

### **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ЕС. ЕДИНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ЕВРОСОЮЗА**

#### **Аннотация**

В статье рассматривается инновационная политика Европейского Союза. Основные направления развития инновационных производств в Евросоюзе. Автором проанализированы перспективы дальнейшего роста инноваций в Европейском Союзе за основу которого был изучен Лиссабонская стратегия и стратегия «Европа 2020»

#### **Ключевые слова**

Социальное действие, индивид, этикет, субъективизм, поведение.

Инновационная политика Европейского союза является одной из опорных точек дальнейшего успешного развития этого интеграционного объединения. Во многих своих документах Европейский союз обязывает правительства государств - членов увеличить объем государственных и частных ресурсов, направленных на финансирование науки и исследований. И в Лиссабонской стратегии, и в Стратегии «Европа 2020» прогнозируется, что объем финансирования науки и исследований должен достигнуть 3 % ВВП. Сам Европейский союз финансирует или софинансирует науку и исследования в рамках различных программ (Структурные фонды, Рамочные программы и т. д.). Тем не менее, несмотря на такую поддержку, некоторые государства, особенно страны Азии - Республика

Корея и Китай - быстрее продвигаются вперед в области инновационной политики. Аналогичным образом и США, являясь по - прежнему центром развития науки и техники в мировом сообществе, опережают ЕС за счет высокой доли частного сектора в финансировании науки и исследований. Лиссабонская стратегия (2000) предусматривала, что в 2010 г. экономика Европейского союза станет наиболее конкурентоспособной экономикой. Эта цель не была достигнута, и поэтому Европейский союз стремится уделять все большее внимание инновационной политике.

Наиболее значимым событием в истекшем квартале в области инновационной политики Евросоюза можно считать представление Еврокомиссией 26 октября и 17 декабря на своем сайте двух объёмных аналитических докладов: «Международная цифровая экономика и общество. Индекс 2018» и «Таблоид об инвестициях промышленных компаний Евросоюза в научные исследования и опытно - конструкторские разработки».

В первом докладе представлена оценка развития цифровой экономики 28 стран - членов ЕС и этого интеграционного объединения в целом в сравнении с 17 другими значимыми третьими странами. Таким образом, развитие этой экономики было прослежено в 45 государствах. Цель исследования состояла в проведении сравнительного анализа развития цифровой экономики в этой группе стран, а также в совершенствовании соответствующих показателей, используемых для этих целей. [1]

Второй доклад посвящён исследованию современных тенденций инвестиционной активности промышленных компаний, являющихся мировыми лидерами в этой сфере, включая анализ позиций, занимаемых в этой группе европейскими фирмами, их сильных и слабых сторон. Результаты исследования свидетельствуют о сохранении последними лидирующих позиций в мире в стратегических секторах промышленности, таких как автомобилестроение, фармацевтика и аэрокосмос. В докладе подчеркнуто, что для достижения высокой конкурентоспособности на мировых рынках европейские компании нуждаются в прочной научной базе. Именно поэтому бизнес предпочитает концентрировать свою научно - исследовательскую и производственную деятельность там, где он может найти креативный высококвалифицированный персонал исследователей и управленцев и доступ к новым знаниям.

По данным доклада, в 2017 г. прирост инвестиций европейских промышленных компаний в НИОКР составил в среднем 5,5 % . Наибольшим он оказался в автомобилестроении, здравоохранении, информационных технологиях и связи. Инвестиции в НИОКР 2500 лидирующих промышленных компаний мира (их доля в мировом объеме этих вложений оценивается в 90 % ) составили в 2017 г. 736,4 млрд евро. На долю 577 компаний Евросоюза, входящих в данный список, приходится более четверти (27 % ) этого объема, доля 778 американских компаний - 37 % , 339 японских - 14 % , 438 китайских - 10 % . На долю остальных 368 крупнейших компаний мира приходится 12 % . [2]

Инновационная политика Европейского союза должна повысить конкурентоспособность ЕС как единого целого на мировом рынке, но прежде всего она направлена на улучшение социально - экономических условий жизни его граждан, повышение уровня образования, занятости, сокращения бедности. Реализация инновационной политики Европейского союза на 2014—2020 гг. предусматривает инвестиции в сферу исследований из частных и государственных источников в сумме около 800 млрд евро.

### Список используемой литературы:

1. DESI 2018: How digital is Europe compared to other major world economies? European commission, 26 October 2018. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/how-digital-europe-compared-other-major-world-economies>

2. International Digital Economy and Society Index 2018. European Commission. 26 October 2018. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/international-digital-economy-and-society-index-2018>).

© М.Т. Сабиев, Е.Р. Грешнова, Б.А. Долуда, 2019

УДК 330

**Стефаненко М.Н.**

д.э.н., профессор,

кафедры менеджмента и государственного управления

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

**Мустафав Н.Н.**

студент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация.

### МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ

**Аннотация.** Осуществление предпринимательской деятельности невозможно без определенного риска. Наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции имеющие повышенную степень риска. Тем не менее во всем нужна мера и любой риск необходимо просчитывать до допустимого предела. Причиной возникновения рисков являются неопределенности, существующие в каждом проекте. Реализуя проекты, имеющие высокую степень неопределенности в таких элементах, как цели и технологии их достижения многие компании уделяют внимание разработке и применению корпоративных методов управления рисками. Данные методы учитывают специфику проектов и корпоративные методы управления.

**Ключевые слова:** риск, предпринимательская деятельность, управление, решения, эффективность, развитие.

Сегодня существует большое количество методов управления рисками. Российские и зарубежные исследователи имеют свои предпочтения в выборе методов управления рисками. Применение различных методов в предпринимательской деятельности во многом зависит от экономического развития государства. Развитие экономики нашей страны способствует внедрению западного опыта в предпринимательскую деятельность [1].

Среди наиболее применяемых методов выделяют следующие методы разрешения рисков:

- 1) отказ от риска;
- 2) снижение частоты ущерба или предотвращения убытка;

- 3) снижение размера убытков;
- 4) разделение риска;
- 5) аутсорсинг риска;
- 6) принятие риска.
- 7) удержание риска;
- 8) передача риска.

Одной из ключевых причин неэффективного управления предпринимательскими рисками является отсутствие понимания основ функционирования этого процесса. Представим систему принципов управления предпринимательскими рисками:

1. Управленческие решения должны быть экономически грамотными и оказывать положительное влияние на финансово - хозяйственную деятельность;
2. Управление рисками не должно противоречить общей стратегии развития предприятия;
3. Управленческие решения при управлении рисками должны основываться на достоверной и полной информации;
4. Управленческие решения при управлении рисками должны опираться на среду, в которой функционирует предприятие;
5. Системность управления рисками;
6. В систему управления рисками должны входить оперативный анализ эффективности управленческих решений и корректировка их.

Управление предпринимательскими рисками предполагает определенный комплекс этапов данного процесса. Выделяют четыре основных этапа управления предпринимательскими рисками [2].

Первый этап – этап формирования целей управления рисками. Данный этап предполагает применение методов исследования и прогнозирования конъюнктуры рынка, поиск возможностей и потребностей предприятия в пределах стратегии его развития.

Второй этап – этап исследования и оценки рисков. На данном этапе риска анализируются при помощи качественного и количественного анализа, включая методы сбора имеющейся и новой информации, моделирования деятельности предприятия, статистические и вероятностные методы и другие методы.

Третий этап – этап выявления эффективности разных методов управления рисками применимо к конкретному предприятию. Среди методов выделяют: избегание риска, принятие риска, передача риска. После чего выявляется наиболее рациональный метод для предприятия [3].

Последний этап – управление рисками посредством выбранных методов воздействия на риск. Результатом данного этапа должно стать новое знание о риске, позволяющее, при необходимости, откорректировать ранее поставленные цели управления риском.

В современной экономике система управления предприятием должна включать в себя механизм управления рисками.

Первым этапом построения механизма управления предпринимательскими рисками на предприятии является введение службы риск - менеджмента. На современном этапе развития рыночных отношений в России основной целью функционирования такой службы будет являться минимизация потерь при помощи контроля деятельности предприятия, исследования и оценки всего комплекса управленческо - производственной

деятельности предприятия, разработки рекомендаций по минимизации предпринимательских рисков и контроля за их реализацией. При этом важно выявить место службы рискового управления в общей организационной структуре предприятия, сформировать права и обязанности ее сотрудников и проинформировать работников предприятия о функциях службы риск - менеджмента и особенностях ее деятельности.

Конечным этапом разработки программы является выработка комплекса мероприятий по минимизации рисков, с указанием прогнозного эффекта от их осуществления, сроков, источников финансирования и лиц, ответственных за выполнение программы [4].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что механизм управления предпринимательскими рисками в современных условиях функционирования предприятий должен иметь четкую иерархическую структуру с возможностью уменьшению рисков и с учетом изменяющихся внешних факторов воздействия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Белов, П. Г. Системный анализ и программно - целевой менеджмент рисков: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Г. Белов. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 289 с.
2. Кутафьева Л. В. Приемы и методы управления предпринимательскими рисками // Молодой ученый. — 2013. — №10. — С. 322 - 324. — URL <https://moluch.ru/archive/57/7937/>
3. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2 - е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 381 с.
4. Страхование и управление рисками : учебник для бакалавров / Г. В. Чернова [и др.]; под ред. Г. В. Черновой. — 2 - е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 767 с.

© Стефаненко М.Н., Мустафаев Н.Н., 2019

**УДК 330**

**Стефаненко М.Н.**

д.э.н., профессор,

кафедры менеджмента и государственного управления

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

**Хайбуллаева Р.И.**

студент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация.

### **КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация.** В современных условиях неопостоянства экономики и обострившейся конкуренции организации вынуждены более детально и обдуманно подходить к предложению товаров и оказанию услуг. В условиях быстро меняющейся конъюнктуры рынка изменяются вкусы и предпочтения потребителей как в плане ценового аспекта, так и

по качеству требуемых товаров и услуг, поэтому каждой организации необходимо анализировать потребительский рынок на предмет соответствия его продукта или услуг предъявляемым требованиям. В этой связи следует уделять большое внимание изучению особенностей маркетинговой деятельности организации.

**Ключевые слова:** клиентоориентированность, потребность, предпочтения, рынок, покупатель, маркетинг.

Сегодня рынок удовлетворяет практически все потребности покупателей. В борьбе за потребителя каждый участник рынка старается привлечь к себе как можно больше покупателей разными способами.

Клиентоориентированный подход является решением этой проблемы. Задача клиентоориентированного подхода – привлечь, выявить своего потребителя, удержать его, сделав постоянным покупателем. Выработка лояльности, то есть приверженности покупателя к товару предприятия торговли, является результатом использования подхода на практике.

Клиенториентированность представляет собой способность организации формировать дополнительный приток клиентов и дополнительную прибыль за счёт более глубокого понимания и удовлетворения потребностей покупателей чем организации - конкуренты.

Сегодня клиенториентированность является значительным признаком конкурентоспособности бизнеса. То же время конкурентоспособность является результатом соответствия организации конъюнктурным требованиям рынка, в то время как клиенториентированность это соответствие требованиям рынка, но не клиента.

Причинами формирования клиентоориентированного подхода организации становятся:

1. Непостоянство условий внешней среды на фоне всеобщей интернализации, обмена информацией;
2. Осведомлённость клиентов о маркетинговых уловках, возможность сравнивать товары и принимать решения;
3. Высокие расходы на завоевание новых рынков, привлечение новых покупателей;
4. Развитие бизнеса на долгосрочной основе;
5. Создание конкурентных преимуществ продукции;
6. Формирование потребительской ценности на всех этапах функционирования бизнеса от покупки материалов до непосредственного употребления товаров.

Сегодня все больше организаций стремятся создать устойчивые долгосрочные отношения с клиентами и сформировать клиентоориентированность бизнеса. Поэтому становится актуальным исследование изменений потребности клиентов, повышение потребительской ценности товаров и обучение персонала.

Часто путают понятия клиентоориентированности и качественного обслуживания. Необходимо понимать, что соблюдение всех норм взаимоотношений с клиентами не обеспечивает клиентоориентированности. Это происходит в том случае, когда не формируются условия для повторного пользования услугами организации.

Оказание качественного сервиса не ограничивается лишь улыбкой, словами вежливости, соблюдением речевых конструкций, стандартов и т.п. со стороны персонала. Все это лишь малая часть от клиентоориентированной организации. Клиентоориентированная организация должна сформировать систему, в которой буквально все пронизано участием в процессах совершенствования взаимоотношений с клиентами. Более важная часть - это разработка технологии и систем, которые позволяют сделать работу хорошо с первого раза. Никакие стандарты, улыбки, слова вежливости, декорации не помогут, если не выстроенная система и продукт или услуга не удовлетворяют потребности клиента.

Клиентоориентированность приносит организации множество преимуществ: клиенты начинают реже уходить от организации, повышается количество обращений по рекомендациям, довольные клиенты рассказывают об организации другим, сокращается количество жалоб, довольных клиент привязан к организации и не обращает внимание на организации - конкуренты, довольный клиент менее чувствителен к изменению цены.

Формирование клиентоориентированной системы управления организацией должно происходить на следующих уровнях развития бизнеса:

1. Организация в целом;
2. Бизнес - процессы;
3. Человеческий капитал (ценности, стереотипы поведения, мотивация, компетенции).

Чтобы сделать клиента довольным и лояльным нужно сделать несколько шагов. К методам повышения лояльности клиентов можно отнести следующие: управление взаимоотношениями с покупателями, повышение качества обслуживания, компенсирование ошибок, акции, конкурсы, ценные призы, система скидок, бонусная программа, электронная и почтовая рассылка информации о товарах, новинках, бонусах, акциях.

Таким образом, применение на практике программы лояльности социально и экономически эффективно и в условиях современной конкуренции. Современный сервис невозможен без клиентоориентированности. Применив систему методов по формированию лояльности потребителей, предприятия в итоге оказываются впереди, наиболее полно удовлетворяя потребности покупателей и получая ожидаемую прибыль.

#### **Список использованной литературы:**

1. Демененко И.А., Шавырина И.В. Клиентоориентированность как тренд социально - экономического развития региона // Актуальные проблемы экономического развития: сборник докладов VII Международной научно - практической конференции. Белгород. 2016. С. 66 - 70.
2. Корнеева, О.С. Клиентоориентированный подход как основа эффективного управления взаимоотношениями с клиентами [Текст] / О. С. Корнеева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 11. – С. 39–41.
3. Самохин, М.Н. В поисках волшебной кнопки, или природа программ лояльности [Текст] / М. Н. Самохин // Газета - К. – 2012. – № 11. – С. 11 - 15.

© Стефаненко М.Н., Хайбуллаев Р.И., 2019

УДК 331

**Н.Н.Суринов**

Г.Саранск, РФ, E - mail: surinov.nikita@yandex.ru

## **НОВЫЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В РАЗРЕЗЕ РАЗВИТИЯ ГИГ - ЭКОНОМИКИ КАК НОВОЙ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ**

### **Аннотация**

Актуальность статьи обусловлена малой изученностью вопросов управления в гиг - экономике и гиг - экономики в целом. Гиг - экономика является лидирующим трендом

процесса всеобщей глобализации. Также актуальность обуславливается активным переходом участников рыночных отношений в новый формат гиг - экономики (по данным исследования Университета Чикаго уже к 2014г. от 10 % до 45 % исполнителей в зависимости от региона проживания работают удаленно) В данной статье автором поставлена цель рассмотреть особенности процесса управления человеческими ресурсами в условиях новой социально - экономической модели, проанализировать особенности гиг - экономики, разработать рекомендации по адаптации процесса управления человеческими ресурсами к особенностям гиг - экономики. Используя такие методы научного исследования как анализ, сравнение, абстрагирование, обобщение и аналогия, автором разработаны рекомендации по адаптации процесса управления человеческими ресурсами к особенностям гиг - экономики.[3]

**Ключевые слова:**

Гиг - экономика (гигономика), цифровая экономика, менеджмент, удаленный сотрудник, фриланс, трудовой процесс.

Гигономика – экономика свободного заработка, основанная на глобальном рынке труда, позволяющем осуществлять трудовые процессы удаленно.

Важная историческая справка:

- 1948 год. Компания «Manpower» изобретает понятие временной работы и открывает свой первый офис в Милуоки. Согласно ее модели, агентство нанимает ряд сотрудников, которых потом арендует своим клиентам на короткий (или долгий) срок. Сейчас компания носит название «Manpower Group», и с ней работает около 600 тысяч временных сотрудников.

- 1998 год. Профессор Томас Малоун публикует в «Harvard Business» Review статью «Рассвет экономики e - ланса», в которой пишет, что «электронные сети могут привести к возникновению нового вида экономики, в центре которой будет частное лицо». Через год запускается фриланс - платформа Elance, ныне известная как Upwork.

- 2000 год. «Microsoft» соглашается выплатить \$97 миллионов в качестве компенсации работникам, которым она не предоставляла медицинскую страховку, пенсии и прочие бонусы, потому что ошибочно считала их временными сотрудниками. Временные работники «Microsoft», некоторые из которых проработали в компании более двух лет, носили оранжевые бейджики, а постоянные сотрудники — синие.

- 2005 год. «Amazon» запускает краудсорсинговую платформу «Mechanical Turk», с помощью которой сторонние компании могут находить людей для выполнения небольших задач, например, если нужно заполнить описание продукта в магазине или проставить тэги на фотографиях.

- 2010 год. В Сан - Франциско запускается «Uber». Через четыре года компания сообщила, что каждый месяц «дает работу 20 тысячам новых водителей».

- 2016 год. Администрация президента США Барака Обамы выпускает директиву, из - за которой становится труднее отличить стандартных работников от временных. В сентябре этого же года Lyft публикует в корпоративном блоге рассказ о женщине - водителе, которая продолжала развозить пассажиров, даже когда у нее начались роды.

- 2018 год. Администрация президента Дональда Трампа отменяет принципы классификации, установленные в эпоху правления Барака Обамы. [ 1 ]

По самым оптимистичным оценкам «Gig Economy Data Hub», совместного проекта Института трудовых отношений «Корнеллского университета» и «Института Аспена», число участников гигномики в настоящий момент составляет всего 30 %. Конечно, это немало, и этот показатель постоянно растет, но все же не стоит думать, что привычный порядок вещей так скоро изменится. Только 10 % работников полностью полагаются на проекты, связанные с гибкой формой занятости. А число подрядчиков, предоставляющих свои услуги с помощью сервисов вроде «Lufb» и «Task Rabbit», и того меньше. На самом деле, по данным за сентябрь 2018 года, менее 1 % работников используют онлайн - платформы для активного заработка. Большинство находит подработку старомодными способами, а не с помощью цифровых инструментов. [2]

Феномен новой экономической системы, несомненно, основан на меняющихся экономических и социальных условиях и поддерживается процессами глобализации в частности. На наш взгляд, уже сейчас необходимо уделить достаточное внимание феномену гигномики, несмотря на то, что такие аспекты, как скорость перехода, и возможность полного перехода вообще, пока сложно спрогнозировать.

С приходом в нашу жизнь «Uber», «AirBnB», «BlaBlaCar» и других сервисов в тренде экономики совместного потребления - концепция ежедневной работы «с 9 до 5» в офисе претерпела изменения. Мы живем в век, когда границы стираются, труд как экономическая категория, приобретает новый смысл.[4]

Уже давно успешно функционируют и помогают развиваться гиг - экономике в России такие порталы поиска удаленной работы как:

- «fl.ru» – биржа фриланса №1 в России и СНГ. Больше подходит для профессионалов с хорошим портфолио и опытом, новичкам там сложно пробиться. Для полноценной работы необходимо ежемесячно оплачивать свой аккаунт.
- «weblancer.net» – второй по популярности сайт для фрилансеров и предложения своих услуг. В данный момент насчитывает более 3 тысяч открытых заказов.
- «work - zilla.com» – биржа для начинающих, можно найти тысячи разных несложных заданий и попробовать свои силы во фрилансе.
- «freelancejob.ru» – удаленная работа для профессиональных фрилансеров с хорошим портфолио.
- «kwork.ru» – сайт позволяет предлагать и продавать свои услуги по единой цене 500 рублей.

Так как мы рассматриваем феномен гигномики в разрезе управления человеческими ресурсами, то остановимся исключительно на характеристике нововведений, связанных с УЧР.

Гиг - экономика основывается на удаленной работе исполнителя от места расположения заказчика. По сути, компания привлекает внештатных специалистов извне, практически не взаимодействуя с ними лично, но поддерживая постоянные коммуникации и обмен результатами труда и финансовыми ресурсами.

Учитывая всё вышеизложенное, необходимо генерировать новые модели управления человеческими ресурсами в рамках устанавливающейся новой социально - экономической модели – Гигномики.

Чтобы сформировать новую модель необходимо поставить ряд ключевых вопросов, которые будут раскрывать её сущность, показывая отличительные особенности от существующих моделей.

**Объект управления** – удаленный сотрудник

**Субъект управления** – менеджер на рабочем месте

**Что лежит в основе модели** – упрощенная контрактная система выполнения работ, основанная на удаленной работе сотрудника - исполнителя, и оплате, исключительно за выполненные качественно и в срок работы.

**Идеологизированность** – практически полное отсутствие идеологизированности, как способ сокращения издержек времени управляющего состава на адаптацию вновь прибывшего сотрудника к внутренней среде.

**Основные характерные черты** – периодичность занятости, совместное использование трудовых ресурсов, полная формализации трудовых отношений, работа исключительно в разрезе условий контракта, более быстрые сроки выполнения работы за счет снижения потерь времени на социальное обеспечение сотрудника, также за счет повышенной мотивации сотрудника - исполнителя завершить работу быстрее, так как сумма уже оговорена.

Каковы же особенности управления человеческими ресурсами в новых реалиях?

Что нужно менять нынешним и будущим управленцам, для того чтобы эффективно задействовать данный ресурс компании?

Управление штатом сотрудников, который в разной степени удален территориально от руководителя – это процесс, подразумевающий особые механизмы управленческого воздействия.

**Во - первых**, необходимо учитывать психофизиологические особенности сотрудников, проживающих на разных территориях. Это могут быть сотрудники из различных субъектов внутри страны или из других стран. Необходимо:

- Адаптировать программы найма и увольнения. Процесс найма в разных регионах безусловно отличается. Как правило, варьируются такие показатели как: требование к образованию, опыту работу, владению языками, количество этапов предшествующих принятию на работу. Безусловно, данные показатели варьируются и в пределах региона, но зачастую территории с отличным уровнем развития экономики и общества характеризуются различающимися подходами и к процессу найма персонала в частности.

- обеспечить обучение соответствующим навыкам межкультурного общения персонал, обеспечивающий работу внешних исполнителей

Данный аспект уже давно учитывается управленцами в рамках работы в многонациональных компаниях.

**Во - вторых**, необходимо выбирать адаптивные и эффективные модели контроля деятельности сотрудников. Достаточно просто зайти в кабинет к сотруднику и лично убедиться в том, что он работает, отметив его эмоциональное состояние, уровень концентрации. Провести оценку результатов, взглянув на отчетные документы и оценив стадию готовности той или иной задачи (на мониторе компьютера, или в физическое исполнение продукта). Работа с удаленными сотрудниками не предоставляет управленцу возможность использовать данные инструменты контроля. В связи с чем, предлагаем следующие методы контроля:

- Регулярное взаимодействие с сотрудником - исполнителем посредством видео связи. Данная процедура предусматривает помимо вербального общения и обмена информацией о степени готовности и работ, также считывание менеджером невербальных

сигналов от сотрудника. Именно этот канал информации может позволить восполнить менеджеру недостаток информации о сотруднике и о ходе выполнения работ в виду его удаленности.

- Самоконтроль. Следует акцентировать внимание на механизмах самоконтроля сотрудника. Выставляя четкие рамки на результат работы, сроки и качество. Тем самым вовлекая самого исполнителя в процесс контроля над его же деятельностью. К сожалению, при процессе работы удаленного сотрудника присутствует часто исключительно сам сотрудник. Исходя из этого, единственный кого можно также привлечь к процедуре контроля это сам сотрудник.

- Программные продукты (CRM системы). CRM - системы – это специальные компьютерные программы, позволяющие планировать задачи и контролировать их выполнение, хранить документацию по проектам и автоматизировать ее создание, и многое другое. Настроенный программный продукт не просто отобразит наличие или отсутствие результатов работы, но и сделает это в удобном виде, наполнив аналитикой и сравнив работу удаленного сотрудника с эффективностью существующего или потенциального сотрудника в офисе. Несомненно существуют и минусы CRM систем, такие как финансовые издержки на покупку программного продукта, обучение персонала работе с системой, риск допуска во внутреннюю систему стороннего сотрудника. В настоящий момент на российском рынке одними из самых популярных являются такие системы «управления взаимоотношениями клиентом» как «Простой бизнес», «Мегаплан», «Амосм», «1С - Битрикс», «RetailCRM». Указанные системы являются платными, хотя существуют и бесплатные решения, ощутимо ограниченные в функциональных возможностях.

**В третьих**, следует нивелировать вероятность потери текущих «властных полномочий» руководителем. В трудовых отношениях «на расстоянии» имеют место случаи неконтролируемого отказа сотрудника в выполнении работы. При наличии физического контакта, человеку очень сложно отказаться от взятых на себя обязательств и просто на глазах коллег покинуть рабочее место, оставив работу незавершенной. В ситуации удаленного взаимодействия для того чтобы безнаказанно окончить работу, достаточно не выходить на связь. Несмотря на то, что в данной ситуации сотрудник не получит вознаграждение за свой труд, компания – заказчик понесет убытки в связи с израсходованным впустую временем. Поэтому такие ситуации менеджеру, несомненно, следует предотвращать. Рекомендуется усилить «административную власть»: добившись абсолютной точности формулировок, описания сроков и видов работ, штрафных санкций, обязательных процедур сверки в трудовом договоре. Чтобы добиться уверенно высокого показателя власти, необходимо развивать силу личностного (харизматического) влияния на подчиненного. В данном направлении следует постоянно и быстро совершенствовать как свои профессиональные качества, для того чтобы быть примером в работе, так и личностные характеристики, становясь лидером, примером для подражания.

#### **Список литературы:**

1. «Гигномика в цифрах и фактах» [Электронный ресурс]. «RusBase» (Рус бэйс) [официальный сайт]. URL:<https://rb.ru/story/gig-economy-facts/> (дата обращения 16.05.2019); Опубликовано 18.06.2018 г.

2. Дэвид Джолли [Электронный ресурс]. Электронное издательство «Harvard Business Review», раздел «Экономика» [официальный сайт]. URL:<https://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/ekonomika/786166> (дата обращения 16.05.2019); Опубликовано 12.11.2018 г.

3. Л.В.Липидус, Ю.М.Полякова [Электронный ресурс]. Вестник Института экономики Российской академии наук 6 / 2018 [официальный сайт]. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/gigonomika-kak-novaya-sotsialno-ekonomicheskaya-model-razvitiie-frilansinga-i-kraudsorsinga> (дата обращения 20.05.2019);

4. А.Чикунов [Электронный ресурс]. Электронный журнал «Forbes» Гиг - экономика: как роботы, фрилансеры и интернет меняют понятие «работы» URL:<https://www.forbes.ru/tehnologii/335049-gig-ekonomika-kak-roboty-frilansery-i-internet-menyayut-ponyatie-raboty> (дата обращения 23.05.2019)

© Н.Н.Суринов, 2019

УДК 338

**М.И.Тамбиева**

студентка 1 курса СКФУ,

г.Ставрополь, РФ

E - mail: [tambieva.medina18@gmail.com](mailto:tambieva.medina18@gmail.com)

**Научный руководитель: В.Н. Рябов**

Канд. эконом. наук, доцент СКФУ,

г.Ставрополь, РФ

E - mail : [rvnnne@yandex.ru](mailto:rvnnne@yandex.ru)

## КОНСЮМЕРИЗМ КАК ВАЖНОЕ ЗВЕНО МАРКЕТИНГА

### Аннотация

Статья нацелена на раскрытие актуальной проблемы консюмеризма, а также на изучение путей манипулирования потребительским выбором.

### Ключевые слова

Потребитель, гиперпотребительство, маркетинговая стратегия, консюмеризм.

Как - то известный индийский политический деятель Махатма Ганди сказал: «Мир достаточно велик, чтобы удовлетворить нужды любого человека, но слишком мал, чтобы удовлетворить людскую жадность.» Эта цитата не относится к определенному времени или месту, а скорее подчеркивает состояние общества и экономической системы, с которой оно работает. Но действительно ли так обстоят дела на рынке? Если это так, то чем это объясняется и как с этим бороться?

На сегодняшний день миллионы людей готовы потратить огромные деньги на товары и услуги, в которых, по правде говоря, они не нуждаются. Со временем размеры потребительской корзины увеличиваются, а качество товаров, предлагаемых продавцами, оставляет желать лучшего. Более того, люди перестают ориентироваться на рынке и не знают кому доверять, так как рынок сам переполнен массой однородных товаров и услуг, которые производители пытаются всеми усилиями внедрить в общество и включить в

«ежедневный рацион» покупателей. На самом деле, это все сводится к понятию консюмеризма. Термин «консюмеризм» был впервые использован в 1962 году американским президентом Джоном Кеннеди в «Билле о правах потребителя» и обозначал общественное движение, ставящее своей целью и задачей расширение прав потребителя и их защиту. Позднее это определение стали употреблять как характеристику потребления, в частности гиперпотребления. Сейчас консюмеризм является своего рода образом жизни, некоей идеей и мыслью. Но следует отметить, что консюмеризм (как потребление) можно рассматривать с различных точек зрения. Например, для стороны потребителей он будет представлять собой негативное явление, влекущее за собой моральное обесценивание приобретаемой продукции, в то время как для производителей это отличный путь к обогащению.

Известно, что торговля базируется на спросе, порождающем соответствующее предложение, однако, как быть, когда продавцы сами решают, что людям необходимо покупать? Есть множество способов воздействовать на потребительский спрос, среди которых особо известны реклама, брендинг товаров, «игра» с ценовой политикой и мерчендайзинг.

По статистике, около 70 % жителей России ежедневно смотрят телевизор, тратя так или иначе половину своего времени на просмотр рекламы. Каждая фирма пытается преподнести свой товар лучшим, приписывая ему иногда даже несуществующие характеристики, чтобы вызвать интерес у покупателей. В конце концов зрители убеждают в том, что они не обойдутся без данного товара, воздействуя на них на психологическом уровне.

Примечательно, на сегодняшний день очень популярен вид виртуальной рекламы – рекламы в социальных сетях, где зарегистрировано свыше 200 миллионов человек. Сложно даже представить охват целевой аудитории!

Брендинг товаров – это один из элементов маркетинга, представляющий собой создание оригинального неповторимого образа продукции, который будет выделять ее на фоне конкурентных товаров. Упаковка и оформление могут требовать дополнительных затрат, однако их главная задача – привлечь внимание покупателя. В качестве примера можно рассмотреть такие бренды как Adidas, Gucci, Polo, Calvin Klein, которые удерживают лидирующие позиции на рынке на протяжении последних лет. С развитием консюмеризма затраты потребителей начинают приобретать декларативный характер, то есть они готовы заплатить большие суммы за брендовый товар, несмотря на то, что есть достаточно бюджетных аналогов. Здесь вступает в силу эффект Веблена.

«Игра» с ценовой политикой включает себя образование прайс - листов, проведение различных акций, дисконтных дней и других мероприятий по изменению цены товаров и услуг. Организации могут ориентироваться на ценовую политику своих конкурентов и формировать свою в соответствии с существующими условиями рынка. Так, фирма не сможет реализовать дорогую продукцию, если только ее цена не будет оправдываться качеством, или же не сможет получить доход от продажи слишком дешевой продукции, так как она будет вызывать у потребителя сомнения (концепция «дешево и гнило»).

Некоторые производители часто используют теорию «Лабиринт» в своей маркетинговой стратегии. Эта теория предполагает расширение площадей торговых залов и увеличение количества продукции. Согласно «Лабиринту», при обходе большой

торговой территории покупатель с высокой вероятностью захочет что -нибудь купить. На этой теории основана работа гипермаркетов.

Редко организации пользуются только одним маркетинговым методом, чаще всего они объединяют разнообразные приемы в маркетинговый микс и таким образом реализуют свою продукцию.

В завершение следует отметить, что не стоит понимать консюмеризм (как потребительство) лишь в отрицательном свете. Для решения проблемы гиперпотребительства необходимо воздействовать на покупателя через экономические средства, среди которых особо хорошо может подействовать маркетинг (к примеру, рекламы, отражающие негативные стороны излишнего потребления, призывающие к рационализации доходов / расходов, или даже благотворительные призывы). А потребителю, в первую очередь, нужно знать несколько заповедей:

- ✓ Он должен уметь ориентироваться на рынке;
- ✓ Контролировать расходы;
- ✓ Осмысленно распоряжаться своими доходами;
- ✓ Покупатель прежде всего должен понять для себя, нужен ли ему этот товар / услуга или возможно ли инвестировать деньги в более важные объекты.

Если же рассматривать консюмеризм с точки зрения маркетинга, то можно выявить его полезные свойства, ведь он является своего рода мотивационной силой для целых групп маркетологов, заставляя их придумывать каждый раз новые методы и способы продвижения продукции для ее прочного обоснования в рыночной сфере государства.

### **Список использованной литературы**

1. Токарев Б.Е. Маркетинговое исследование структуры наукоемкого рынка // Маркетинг, №3, 2011. - с.22 - 32.
2. Токарев Б.Е., Клебанов А.И. О понятии рыночная ниша // Маркетинг. - №2, 2010. - с. 19 - 28.
3. Янсен Ф.. Эпоха инноваций / пер. с англ. - М.: ИНФРА - М, 2002. - 308с.

© М.И.Тамбиева 2019

**УДК - 33**

**А.А. Тарков**, Руководитель Канд.техн.наук, доцент Кузьмин Д.Н.  
Красноярский институт железнодорожного транспорта – филиал  
Иркутского государственного университета путей сообщения, г. Красноярск, 2019 год  
**A.A. Tarkov**, Krasnoyarsk Institute of Railway Transport –  
a branch of the Irkutsk State University of Communications, Krasnoyarsk, 2019

## **ОЦЕНКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЯ**

### **ASSESSMENT OF MANAGEMENT COMPETENCIES OF HEADS**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрена модель оценки на основе компетенций, описан процесс осуществления оценки по компетенциям руководителей.

**Ключевые слова:** оценка персонала, компетентность, управленческие компетенции, профессиональные компетенции.

Annotation: This article discusses a competency - based assessment model, describes the process of assessing the competencies of managers.

Keywords: personnel evaluation, competence, managerial competencies, professional competencies.

Оценка персонала – важный элемент работы на любом предприятии. Она помогает не только оценить работающий персонал, но и выявить возможные направления улучшения его работы в будущем.

Исследованием подходов оценки компетенций занимались такие ученые, как Т.Ю. Базаров, И.В. Бизюкова, Е.А. Борисова, А.П. Волгин, А.Я. Кибанов, Симонова И. Ф., Эскерханов М. З., Ерёмкина И. Ю., Дудаева Л. М. определяют компетенции, как атрибуты личности, которые важны для успешного выполнения профессиональных задач на рабочем месте и которые могут быть измерены через наблюдаемое поведение

Система оценки персонала – это совокупность инструментов, с помощью которых можно эффективно решить вопросы подбора персонала, его контроля, развития, обучения, мотивации и любые другие управленческие задачи.

Оценка персонала организации является необходимой процедурой в работе предприятий разных направлений деятельности. Ее проводят с целью определения степени соответствия личных качеств работника, количественных и качественных результатов его трудовой деятельности требованиям, предъявляемым конкретной организацией [1].

Оценка персонала – один из самых главных факторов для развития любого бизнеса, особенно для тех компаний, которые выходят на новые рынки, меняют модель своего бизнеса и совершенствуют свою организационную структуру. Существует несколько методов оценки потенциала работника.

В зависимости от разнообразных методических подходов к категории «компетенция» позволяют установить сущность этого понятия. Такие подходы к оценке персонала, как исторический, функциональный, структурный, системный, поведенческий и ситуационный. (рис.1)

Особое внимание системному подходу уделяется в исследованиях Ю.Г. Одегова, Л.В. Карташовой, П.Б. Мидлера, Г.Г. Руденко, П.В. Журавлева, В.С. Половинк, Гудкова С. А., Сырток С. Д.



Рисунок 1 - Обусловленность подходов оценки персонала[6]

На сегодняшний день оценка персонала все также продолжает совершенствоваться, изменяться такими специалистами как, психологи, юристы, экономисты, социологи.

Изучение психологии личности и ее структуры, а также психологических процессов и свойств, принесло в данное направление сведения о психологических характеристиках объекта оценки и методах психологической диагностики в ходе оценки персонала.

Отсутствие финансовых средств на текущее потребление, выплату заработной платы работникам и несвоевременностью выполнения государством финансовых обязательств перед предприятиями ставит их в такое положение, когда они не имеют никаких возможностей дальше содержать свою социальную сферу, и вынуждены снижать темпы ее деятельности, а в некоторых случаях – от нее полностью отказаться. Это разрушает основы социальной трудовой стабильности на предприятии, подрывает механизм социально - мотивационного управления, а именно коллективную психологию и социально - партнерское отношение в трудовом коллективе, на рабочих местах.

Объектом данного исследования, является создаваемый Центр оценки компетенций персонала, который осуществляет свою деятельность в рамках оценки потенциала руководителей.

Например, возьмем самооценку руководителя некоммерческой организации среднего звена управления, осуществляемая им по управленческим компетенциям.

Управленческие компетенции разрабатываются для сотрудников, занятых руководящей должностью и имеющих работников в линейном или функциональном подчинении. Например, стратегическое видение, работа с персоналом, нацеленность на результат, умение влиять на людей, предприимчивость.

К управленческим компетенциям относятся: менеджерские способности и умения, стратегическое мышление, лидерство, само менеджмент, коммуникативную компетенцию, инициативность, саморазвитие и развитие других, рефлексивность, способность к объективному восприятию ситуации.

В данной статье описан краткий, но самый необходимый процесс осуществления самооценки по компетенциям руководителя среднего звена управления некоммерческой организации и рассмотрены только управленческие компетенции.

Оценка персонала должна проводиться поэтапно, рассмотрим этапы процесса оценки управленческих компетенций руководителей (табл1).

Таблица 1 - Оценка персонала. Этапы подготовки и проведения[3]

этап	мероприятие	комментарий	Ориентировочные сроки проведения
1	Подготовка программы оценки	Определение сроков, целей, объемов, возможных результатов оценки	1 неделя
2	Анализ деятельности и формулирование критериев оценки	В ходе этапа достигается более глубокое понимание	1–2 недели

		особенности деятельности оцениваемых сотрудников и специфики структуры организации. Итогом этапа становится список критериев оценки	
3	Конструирование процедур оценки	Создается план проведения процедур оценки, формулируются ограничения и требования	1–2 недели
4	Проведение оценки	Сбор персональной кадровой документации	3 дня
5	Анализ результатов	–	1–2 недели

Результаты этапов процесса оценки управленческих компетенций выявляют с помощью теста - опросника. Каждый вопрос направлен на эталонных характеристиках компетенции, что позволяет ему осуществить сравнение себя с «эталоном» и выделить проблемы и направления для совершенствования. В тесте приведено 20 утверждений. По каждому из них необходимо выписать балл ответа наиболее соответствующего реальности. При прохождении теста важно описывать фактическую ситуацию, а не ту в которой хотелось бы оказаться, и которая считается правильной. По завершении теста необходимо просуммировать получившиеся баллы. [5]

Эффективное управление требует широкого спектра навыков каждый из которых взаимодополняем. Задача хорошего руководителя развивать и поддерживать в себе все вышеперечисленные компетенции, для того чтобы направлять команду на достижение стабильного, а в перспективе лучших результатов.

Важно помнить: как только останавливается развитие — начинается деградация.

#### **Список литературы:**

1 Абрамова Н. М. Формирование профессиональной компетентности государственных служащих в условиях инновационно - экономического развития: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Абрамова Наталья Михайловна; [Место защиты: Финансовая акад. при Правительстве РФ]. - Москва, 2010. - 198 с.

2 Андрющенко Г.И., Гусарева Н.Б., Лескова И.В. Эффективность некоммерческих организаций. (Монография). М. Изд - во РГСУ, 2013. 32 п.л.

3 Гусарева Н.Б. Профессиональная компетентность руководителя регионального отделения Фонда социального страхования Российской Федерации. Социальная политика и социология / Междисциплинарный научно - практический журнал, М., №6(84) 2012. С 236 - 250.

4 Гусарева Н.Б. Проблема оценки профессиональной компетентности руководителя Вестник Международного института менеджмента ЛИНК. 2015. № 8 (37). С. 29 - 37

5 Гусарева Н.Б., Царитова К.Г. Ценности как атрибут сильной корпоративной культуры // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – №5

6 Митрофанова Е.А. Управление персоналом: теория и практика. Компетентностный подход в управлении персоналом: учебно - практическое пособие / под ред. А.Я. Кибанова / Е.А. Митрофанова, В.Г. Коновалова, О.Л. Белова – М.: Проспект, 2012. — 72с.

7 Яркова С.А., Якимова Л.Д., Данилова А.С. Компетентностный подход в подготовке HR - менеджеров: от образовательного к профессиональному стандарту // Экономика труда – 2018. – Том 5. - №1. – С. 43 - 60.

© А.А. Тарков 2019

**УДК 330**

**Филенко А.С.**

стар.преп., кафедра менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

**Тимошенко Е.А.**

студентка 4 курса специальности «Менеджмент»  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация.  
Ekaterina98\_2011@mail.ru

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОЙ РАБОТЫ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА**

### **INDICATORS OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE TOURISM INDUSTRY**

**Аннотация.** В статье отражены подходы к оценке производительности финансовой работы, эффективность туризма является составным элементом общей эффективности общественного труда и выражается определенными критериями и показателями. Под критерием следует понимать основное требование к оценке правильности решения поставленной задачи. Необходимость критерия возникает потому, что следует четко определить, с каких позиций следует подходить к расчету эффективности производственно - обслуживающего процесса туризма. Общественное производство функционирует в

интересах всего общества, поэтому его эффективность следует оценивать исходя из степени достижения целей общества.

**Ключевые слова:** туристский продукт, методологические подходы, финансовая работа, экономика в туризме.

**Annotation.** The article reflects the approaches to assessing the performance of financial work, the effectiveness of tourism is an integral element of the overall efficiency of social labor and is expressed by certain criteria and indicators. Under the criterion should be understood the basic requirement for assessing the correctness of the solution of the task. The need for a criterion arises because it is necessary to clearly define the positions from which to approach the calculation of the efficiency of the production and service tourism process. Social production functions in the interests of the whole society; therefore, its effectiveness should be assessed on the basis of the degree of attainment of the goals of society.

**Keywords:** tourist product, methodological approaches, financial work, economics in tourism .

Предприятие представляет собой трудную социально - экономическую систему, в которой определены главные активные подсистемы - маркетинг, производство, финансы, инновации и персонал.

Исходя из этого эффективность работы предприятием представляет собой сложную теорию. Сложность проявляется в том, что эффективность отражается в итогах управления в всевозможных активных подсистемах.

Единого подхода, как к определению эффективности, так и к определению эффективности деятельности предприятия в научной литературе не существует.

Наиболее распространенными областями считаются определение эффективности деятельности как отношение приобретенного итога к расходам (ресурсам) предприятия, отношение результата к намеченным целям.

Но эти подходы к определению эффективности не позволяют нам устанавливать логическую связь между управлением деятельностью предприятия и эффективностью управления предприятием.

Поэтому целенаправленно использовать функциональный подход, который позволяет рассматривать эффективность как сложную многогранную характеристику эффективности управления в отдельных функциональных подсистемах.

В предоставленном контексте эффективность работы фирмы ориентируется как эффективность управления рекламной, производственной, экономической, инновационной и кадровой работой.

В связи с этим следует различать несколько типов эффективности управления :

1) Организационная эффективность – результат достижения организационных целей под воздействием меньшего количества усилий, меньшего количества сотрудников или меньших затрат времени.

Выражение организационной эффективности (организационного результата) административного решения определяется следующими критериями:

- для человека - изменение рабочих функций, улучшение условий труда, соблюдение правил безопасности и т. д. ;

- для предприятий - оптимизация организационной структуры, перераспределение рабочих функций, совершенствование системы стимулирования и оплаты труда, сокращение числа сотрудников и т. д.

В результате формируется новый отдел, система стимулирования, группа успешных продуктов, новые правила и положения и т. д.

2) Экономическая эффективность - это соотношение стоимости прибавочного продукта, полученного посредством реализации конкретного управленческого решения, а также затрат на его подготовку и реализацию. Избыточный продукт может быть представлен в виде прибыли.

3) Социальная эффективность рассматривается как результат достижения социальных целей для большего числа сотрудников и предприятий за более короткое время с меньшим количеством сотрудников. Эта эффективность может быть выражена в следующем:

- для человека - возможность участвовать в творческой работе, возможность общения и самовыражения;

- для компании - степень удовлетворения спроса населения (потребителей, клиентов) на товары и услуги, сокращение оборота персонала, стабильность, развитие организационной культуры.

Результатом может стать хороший социально - психологический климат в подразделениях, взаимопомощь, позитивные неформальные отношения.

4) Технологическая эффективность является результатом достижения промышленного, национального или мирового технического и технологического уровня производства за более короткое время или с меньшими финансовыми затратами [7, с. 145]. Выражение этой эффективности может быть:

- для человека - снижение трудоемкости, монотонности, повышения интеллектуального содержания работы;

- для предприятия - внедрение современных высокопроизводительных машин и технологий, повышение производительности труда, качества товаров и услуг.

В результате могут быть внедрены современные методы творчества, повышена конкурентоспособность продукции и профессионализм персонала.

5) Юридическая эффективность оценивается по степени достижения юридических целей организации и персонала за более короткое время, с меньшим количеством сотрудников или с меньшими финансовыми затратами. Эффективность выражается в следующих факторах:

- для человека - безопасность, организация и порядок, юридическая защита от административного произвола;

- для компании - обеспечение законности, безопасности и стабильности работы, положительные результаты в отношениях с государственными учреждениями и партнерами.

Результатом может стать работа в правовом поле, сокращение штрафов за правонарушения и т. д.

6) Экологическая эффективность является результатом достижения экологических целей предприятия и персонала за более короткое время, с меньшим количеством сотрудников или меньшими финансовыми затратами. Это выражается в следующем:

- для человека - безопасность, охрана здоровья, санитарные нормы условий труда (уровень шума, вибрация, радиоактивность);

- для предприятия - снижение вредных воздействий на окружающую среду, повышение экологической безопасности продукции.

#### **Список источников:**

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. - 5 - е изд. доп. И перераб. - М.: Институт новой экономики, 2012. - 1280 с.
2. Бреддик У. Менеджмент в организации: [учебное пособие] / Бреддик У. – М.: Инфра - М, 2016. – 344 с.
3. 3.Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник / В.Р.Веснин. – М.: Проспект, 2013. – 320 с.
4. Абрамова И.Г. Управление производственными процессами на инновационном предприятии [Электронный ресурс]: электрон. учеб. пособие / И.Г. Абрамова; М - во образования и науки РФ, Самар. гос. аэрокосм. ун - т им. С.П. Королева (нац. исслед. ун - т). – Электрон. текстовые и граф. дан. (5,37 Мбайт). – Самара, 2014.
5. 5.Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента / Балабанов И. Т. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 528 с.

© Тимошенко Е.А. 2019

**УДК 336.221**

**Е.А. Тулочкина, Е.А. Чернета**

студ. ПИУ им. П.А. Столыпина РАНХиГС,  
г. Саратов, РФ

E - mail: elena.tulochkina@yandex.ru  
ekaterina\_cherneta@mail.ru

Науч.рук.: Свищёва В.А. канд.экон.н., доц.

### **«НЕЗАМЕЧАЕМАЯ» ПРОФЕССИЯ XXI ВЕКА**

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены проблемы формализации деятельности блогеров в законодательстве Российской Федерации. Проанализированы размер дохода и характерные особенности заработка блогеров в социальных сетях. Выявлена и обоснована необходимость создания системы налогообложения для блогеров.

#### **Ключевые слова**

Государство, налогообложение, налог, блогер, индивидуальный предприниматель, интернет, социальные сети.

*Государство заинтересовано в том, чтобы формализовать блогинг.*

*В.В. Путин*

В последнее время количество блогеров в России увеличивается в геометрической прогрессии. Если несколько лет назад блогинг считался больше увлечением для небольшой

группы людей, то сегодня его суммарный охват равняется десяткам миллионов человек. И сама деятельность блогеров как таковая претерпела колоссальные изменения. Сегодня блогеры не просто «люди из интернета», они – неотъемлемая часть бизнес - пространства России. В настоящее время никто серьезно не относится к данной проблеме, и работу блогера профессией не считает. А любые попытки обсуждений сопровождаются шутками, косыми взглядами и заканчиваются сменой темы. Тем временем владельцы раскрученных интернет - площадок зарабатывают довольно большие деньги. В этой связи актуальными аспектами государственного регулирования национальной экономики являются усиление контроля электронной денежной массы и узаконивание коммерческой деятельности блогеров на просторах глобальной сети.

Данная статья нацелена на поиск методов формализации коммерческой деятельности блогеров как источника дополнительных доходов государственного бюджета. Для реализации поставленной цели были решены следующие задачи исследования:

- определить деятельность блогера как объекта налогообложения;
- выявить законодательные основы государственного регулирования деятельности блогеров;
- обосновать метод налогообложения доходов от блогерской деятельности.

С каждым годом в России увеличивается количество блогеров – людей, ведущих веб - сайт, основным содержанием которого являются регулярно добавляемые записи, содержащие текст, изображения или мультимедиа. Связанно это с тем, что данный вид деятельности приносит большой доход, но при этом никак не облагается налогами со стороны государства. Самыми популярными площадками для ведения такой деятельности являются социальные сети.

В настоящее время вопрос узаконивания профессии «блогер» всё чаще всплывает в обсуждениях государственных органов. Так, в 2014 году в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» была внесена статья 10.2. «Особенности распространения блогером общедоступной информации» (поправка от 05.05.2014 N 97 - ФЗ) [1]. Согласно этой статье, блогер – владелец сайта или страницы сайта в сети «Интернет», на которой размещается общедоступная информация и доступ к которой в течение суток составляет более трех тысяч пользователей сети «Интернет». В соответствии с требованиями закона, Роскомнадзор создал реестр блогеров. Вступившие в силу изменения касались защиты общества от терроризма, распространения радикальных взглядов и недостоверной информации, а не налогового контроля. Но 29 июля 2017 года Федеральный закон №276 и вовсе признал утратившими силу положения законодательства, касающиеся регулирования деятельности блогеров [2].

Несколько лет назад популярным считали блогера с тысячной аудиторией. Сегодня же у блога должна быть аудитория по меньшей мере пять тысяч активных пользователей. Звезды и представители шоу - бизнеса имеют сотни тысяч, иногда миллионы подписчиков.

Основным видом работы блогера является рекламная деятельность в своём профиле. Его заработок напрямую зависит от числа подписчиков и ряда других факторов, таких как качество аудитории, вовлеченность, плотность рекламных сообщений, популярность рекламных постов. Блогер самостоятельно решает, сколько стоит у него реклама, однако существует определенный стандарт расценок:

- реклама у блогера с аудиторией 4–10 тыс. человек стоит в среднем 500–1000 рублей;

- реклама у блогера с аудиторией 20–30 тыс. человек – 2000–5000 рублей;
- реклама у блогера с аудиторией 50–100 тыс. человек – 10000–30000 рублей;
- топовые блогеры и «селебрити» просят за рекламу в своих аккаунтах от 100 000 рублей.

Получить наглядное представление об уровне доходов людей в социальных сетях помогает Российское Исследовательское Агентство Блогеров – независимое аналитическое агентство по изучению трендов в социальных медиа. Основная задача их экспертов – фиксировать динамику развития блогосферы и социальных медиа в России и мире. На июнь 2019 года наиболее актуальным является исследование «Самый богатый YouTube - блогер 2018 года» [3].

**Таблица 1. Самый богатый YouTube - блогер 2018**

<b>Место в рейтинге</b>	<b>Блогер</b>	<b>Доход за 2018 год (в рублях)</b>
1	Wylsacom	82 000 000
2	Юрий Дудь	78 200 000
3	Oblomoff	52 550 000
4	Амиран Сардаров	38 800 000
5	Versus Battle	35 000 000
6	Дима Масленников	27 000 000
7	AcademeG	26 300 000
8	Стас Довыдов	24 050 000
9	Николай Соболев	23 750 000
10	Парфенов	22 900 000
11	Саша Спилберг	19 800 000
12	Приятный Ильдар	15 750 000
13	Хованский	15 500 000
14	ЧикенКарри	12 600 000
15	КЛИККЛАК	11 800 000

На сегодняшний день налоговый контроль за деятельностью блогеров со стороны государства отсутствует. Огромные денежные массы, находящиеся в обороте блогинга, проходят мимо государства, лишая его дополнительного источника средств для пополнения бюджета. В связи с этим появляется ряд вопросов. Облагается ли налогом заработок в Интернете? Нужно ли блогерам платить налоги? Нужно ли платить налоги за доход, полученный с YouTube или других социальных сетей?

В настоящее время действующее законодательство Российской Федерации не регулирует коммерческую деятельность блогеров. Однако в ст. 3 Налогового Кодекса РФ указано, что каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы [4]. Поэтому обязанность платить налоги распространяется на всех налогоплательщиков в качестве безусловного требования государства, в том числе и на блогеров, получающих доходы. При этом, ни Instagram, ни YouTube не платят налоги за блогеров, так как эти площадки самостоятельно не являются налоговыми агентами. Среди самих блогеров

мнения так же разделились: часть блогеров по различным причинам не считает нужным платить налоги, а другая – регистрирует себя как индивидуального предпринимателя (ИП), но основной деятельностью при этом выделяет производство кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ. В конечном итоге, большинство блогеров не платит налоги с доходов, полученных за рекламную деятельность.

Как YouTube - блогерам удается не афишировать свои доходы? В первую очередь, используя электронные платёжные системы (WebMoney, Qiwi, Яндекс.Деньги и другие). Делается это потому, что такие операции не могут отслеживаться, в отличие от банковских переводов, которые первоочередно контролируются службой безопасности самого банка (п. 2 ст. 857 ГК РФ: «Сведения, составляющие банковскую тайну, могут быть предоставлены только самим клиентам или их представителям, а также представлены в бюро кредитных историй на основаниях и в порядке, которые предусмотрены законом. Государственным органам и их должностным лицам, а также иным лицам такие сведения могут быть предоставлены исключительно в случаях и порядке, которые предусмотрены законом»)[5].

В итоге получается, что обязанность платить налоги распространяется на всех налогоплательщиков. Об этом дополнительно сказано в письме Минфина России от 20.08.2018 года [6]. Но какой - либо уточняющей информации: сколько платить и каким образом – в письме нет. В теории получается, что налог должен быть уплачен или физическим лицом (блогером), или налоговым агентом, то есть рекламодателем, от которого было получено вознаграждение. На практике же, указанное выше выполняется не всегда. Получается, что блогеры обязаны платить налоги, но как именно в законодательстве РФ не говорится.

Для решения исследуемой проблемы возможны следующие меры. В первую очередь, необходимо внести понятие «блогер» в общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР). Это поможет структурировать информацию о существующих на территории РФ блогерах и в целом оценить количество людей, задействованных в этой сфере. Во - вторых, для налогового регулирования нужно обязать блогеров регистрировать свою деятельность как особый вид индивидуального предпринимательства с упрощённой системой налогообложения (УСН). У такой системы есть ряд преимуществ: простота перехода на УСН (достаточно предоставить заявление утверждённой формы, информацию о стоимости нематериальных активов и основных средств, документально подтвердить размер доходов); упрощённое ведение бухгалтерского документооборота; налогоплательщик сам может выбрать предметы налогообложения (ими могут стать или доходы, или разность между доходами и расходами); предоставление декларации раз в год. Сущность упрощенной системы налогообложения и ее привлекательность заключаются в том, что уплата целого ряда налогов заменяется уплатой единого налога.

Такой вариант решения проблемы поможет государству взять под контроль сферу блогинга в системе налогообложения.

Чтобы произвести расчет налога УСН, налогоплательщику, выбравшему объект «доходы» (при объекте налогообложения «доходы» ставка составляет 6 % , налог уплачивается с суммы доходов), следует выполнить следующие действия: рассчитать налоговую базу, определить размер авансового платежа, определить окончательную сумму

налога к уплате. Для наглядности пополнения государственного бюджета достаточно рассчитать окончательную сумму налоговых отчислений. В качестве объекта исследования – крупнейший техноблогер русскоязычного YouTube Wylsacom, доход которого за 2018 год составил 82 миллиона рублей. Путем несложных математических вычислений получаем, что налоговая выплата от годового дохода равна 4 920 000 рублей. Для сравнения: годовая сумма налоговых отчислений (НДФЛ 13 % ; взносы в ПФ 22 % ; взносы в ФСС 2,9 % ; ФФОМС 5,1 % ) от одного работника с заработной платой в 40 000 рублей составит 206 400. Итого, взнос одного блогера эквивалентен примерно взносам 23 работников.

7 июня 2018 года, на 16 - й Прямой линии с Президентом РФ Владимиром Путиным, впервые приняли участие блогеры. Один из вопросов звучал так: «Когда, наконец, блогинг станет в России «полноценной профессией»? Президент на это ответил следующее: «...признана эта профессия или не признана, но это источник Ваших доходов, и доходов, видимо, вполне приличных, если Вы этим занимаетесь. На самом деле думаю, что Вы правы, потому что если это постоянная, по сути дела, работа, то и государство заинтересовано в том, чтобы формализовать это соответствующим образом». Это позволяет утверждать, что тенденции официального признания блогеров в законодательстве Российской Федерации существуют, а вышеизложенный материал подтверждает, что тема формализации деятельности блогеров в Российской Федерации актуальна и требует дальнейшей разработки.

В результате использования предложенных в статье мер государство получает дополнительные налоговые поступления в бюджет страны, а деятельность блогеров в целом – механизм государственного регулирования.

### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам упорядочения обмена информацией с использованием информационно - телекоммуникационных сетей» от 05.05.2014 N 97 - ФЗ (последняя редакция)
2. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»» от 29.07.2017 N 276 - ФЗ (последняя редакция)
3. Российское Исследовательское Агентство Блогеров:Самый богатый YouTube - блогер 2018 года, URL: <http://riabloggers.ru/researches/39> (дата обращения: 09.06.2019)
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146 - ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.09.2018)
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14 - ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018)
6. Письмо Минфина России от 20 августа 2018 г. № 24 - 03 - 07 / 58933 «О рассмотрении обращения»

© Е.А. Тулочкина, Е.А. Чернета 2019

## ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР»

### Аннотация

Предпосылками к появлению национальной платежной системы и в частности платежной системы «МИР» явились санкции со стороны США после присоединения Крыма и г.Севастополь. Mastercard прошли серьезные сбои в обработки транзакций по картам нескольких банков. Это и послужило причиной создания 27 марта 2014 года АО «Национальной Системы Платёжных Карт» (НСПК) в Российской Федерации. Как известно, сигналом к началу обсуждения ускоренного создания национальной платежной системы в России послужили следствия санкций со стороны США: Visa и MasterCard без предупреждений и объяснений прекратили обслуживание карт, эмитированных банком «Россия», Собинбанком и СМП Банком. Вопрос о собственной платежной системе поднимался и прежде — в частности, в связи с изменением закона об электронных платежах в 2011 году. С апреля 2015 года все платежи в России по всем пластиковым картам проходят через НСПК (Национальная система платежных карт). Сегодня выпущено более 40 млн. карт «МИР», а операции по ним проводятся с начала 2016 г.

### Ключевые слова:

Платежная система «МИР», платежная система, национальная платежная система, НСПК, электронные платежи.

Сейчас она активно продвигается по всей стране. С 1 июля 2018 года все выплаты работникам бюджетных организаций переведены на карту «МИР».

Отечественная платежная система имеет свои сильные и слабые стороны, например, можно открыть данную карту практически в любом банке на территории РФ, совершать по ней операции и не бояться санкций Запада и не переживать о безопасности своих персональных данных. При этом существуют существенные недостатки: обслуживание только на территории РФ и возможность снять деньги в любом банкомате и оплатить товары или услуги на всей территории Армении, также ряд операций доступен в Беларуси, Казахстане, Кыргызстане, Турции, но в других странах недоступны финансовые операции по картам НСПК «МИР», отсутствие точек обслуживания в российской глубинке, отсутствие дополнительных бонусов для держателей карт (платежи с помощью смартфона, кэшбек, бесконтактная оплата). Выделим основные плюсы и минусы платежной системы «МИР».

### Преимущества ПС «МИР»:

- Автономность и независимость от иностранных платежных систем, политической обстановки.
- Пользователи смогут пользоваться картой за границей, но процессинг будет осуществляться на российской территории. Уже сейчас существуют кобейджинговые

продукты, совместные с другими мировыми платежными системами (MasterCard или JCB (Япония))

- Карта соответствует всем нормам безопасности – имеет чип, голограмму и магнитную полосу.
- Создатели постепенно наполняют карту современными опциями: 3D - Secure, бесконтактная оплата, транспортное приложение.
- НСПК не взимает с банков плату за вступление и рассчитывает, что со временем тарифы для держателей станут минимальными.
- Все бюджетные перечисления – пенсии, пособия, зарплаты госслужащим со временем переведут на отечественную платежную карту.

Недостатки:

- Малый охват территории, где работает платежная система «МИР»
- Не каждый эмитент карт «МИР» включает в обслуживание бонусные опции для клиента (кэшбек, льготы в обслуживании карты, бесплатное обслуживание, бесконтактная оплата).
- Под отечественным логотипом выпускаются преимущественно дебетовые карты.
- Счет ведется в рублях. При расчетах в других валютах будут потери из-за банковского курса конвертации.
- Карта работает не во всех торговых точках при оплате.
- Проблемы с оплатой в интернете, онлайн покупках и заказах

Сегодня участниками ПС «МИР» являются 338 российских банков, выпускающих «МИР», в основном все бонусные категории и системы лояльности зависят от конкретного банка, выпустившего карту, но также для развития НПС Держателям национальных карт более 50 банков также могут подключиться к сервису лояльности «Мира», также могут получать от партнеров проекта кэшбек от 5 % до 15 % . Весь перечень предложений и географию их распространения можно уточнить на сайте [www.privetmir.ru](http://www.privetmir.ru)

На базе карты «Мир» во многих регионах уже реализуются социальные и другие проекты. То есть помимо только платежных функций карта — еще и проездной в транспорте, пропуск в вуз или библиотеку, «ключ доступа» к госуслугам и многое другое.

С лета 2016 - го в Мордовии выпускается единая социальная карта (ЕСЭК) на базе системы «Мир». А с весны 2017 года на этой же базе выпускают социальные карты москвича. Есть студенческие карты с различными нефинансовыми приложениями — так это работает, например, в Ростове - на - Дону, а в столичном МГСУ к карте студентов «привязано» и транспортное приложение «Тройка».

Сейчас ПС «МИР» развивается в сторону унификации оплаты транспортных услуг, чтобы люди, перемещаясь из региона в регион, могли везде оплачивать проезд бесконтактной картой «МИР». Сегодня это уже доступно в метрополитенах Санкт - Петербурга, Нижнего Новгорода, Новосибирска, Самары, Екатеринбурга.

Подводя итог, можно сказать, что карты отечественной платежной системы имеет хорошие перспективы, ее активно продвигают, развивают и улучшают, начинают появляться все больше банков, кто эмитирует карты «МИР», появляется бесконтактная оплата, развиваются международные соглашения со странами, чтобы и там можно было расплачиваться картами МИР.

### Список источников:

1. <https://mironline.ru/>
2. <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10896726>
3. <https://tass.ru/ekonomika/1871516>

© Устинова А.О., 2019

УДК 330

**А.О. Устинова**

Магистрант 2 курса экономического факультета ЯрГУ им.П.Г. Демидова,  
г. Ярославль, РФ  
E - mail: inkognitoanna94@mail.ru

## ХАРАКТЕРИСТИКА ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РАМКАХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

### Аннотация

Национальная платежная системы – совокупность операторов по переводу денежных средств, банковских платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством РФ, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы). Исходя из данного определения, можно понять, что НПС – это многообразие платежных систем, функционирующих на территории РФ, соблюдая законодательство и правила совершения операций и их контроль в рамках национальной платежной системы. В национальной платежной системы задействовано огромное количество платежных систем: ПС Банка России, «Золотая корона», система БЭСП (банковских электронных срочных платежей), ПС «Мир».

### Ключевые слова:

Национальная платежная система, платежная система, БЭСП, «Золотая корона», платежная система «МИР»

Основная функция платежной системы заключается в обеспечении устойчивости и динамики хозяйственного оборота. Эффективная банковская платежная система позволяет осуществлять тщательный контроль за кредитно - денежной сферой, помогает банковским организациям управлять ликвидностью, снижая необходимость в избыточных и крупных резервах. Использование платежных систем позволяет заметно упростить процесс составления кредитно - денежных программ, заметно ускорить проведение операций в сфере финансовой политики.[3]

Система БЭСП (банковских электронных срочных платежей) – элемент платежной системы Банка России. Предназначена для осуществления крупных срочных платежей в рублях в режиме реального времени в масштабах всей страны, работает с 2007 года. Является аналогом Европейской системы RTGS, работает параллельно с системами внутрирегиональных электронных расчетов (ВЭР) и

межрегиональных электронных расчетов (МЭР), которые также являются элементами платежной системы Банка России. Участниками БЭСП являются учреждения Банка России, кредитные организации и другие клиенты ЦБ РФ. Платеж в системе БЭСП проходит в течение одного операционного дня. Расчеты проводятся только на полную сумму платежа и только между участниками системы. Платеж в системе БЭСП считается безотзывным с момента списания средств со счета плательщика в учреждении Банка России и окончательным с момента зачисления средств на счет получателя платежа в учреждении ЦБ РФ. [2]

Еще одной из известных платежных систем, функционирующих на территории РФ является «Золотая Корона». Российская платежная система, предоставляющая платежные сервисы физическим лицам, банкам и организациям: денежные переводы наличными, денежные переводы онлайн с оплатой банковской картой, денежные переводы между банковскими картами, погашение кредитов онлайн и офлайн в партнерской сети, онлайн покупка валюты. Сервисы платежной системы доступны в инфраструктуре более чем 550 банков и партнеров в России, странах СНГ, а также в странах дальнего зарубежья.

Наиболее популярная на сегодняшний день платежная система – платежная системы «МИР», призвана обеспечить финансовую безопасность страны и независимость банковских услуг в России от внешних политических и экономических факторов. Платежные карты «МИР» могут выпускаться с чипами как российского, так и иностранного производства. Работа платежной системы «МИР» не зависит от работы иностранных платежных систем. С 1 августа 2017 года платежная данная система начала поддерживать протокол защиты MirAccept 2.0., разработанный НСПК на основе 3 - D Secure. С 1 апреля 2015 года платежи внутри России по всем пластиковым картам, включая Visa и MasterCard проходят через национальную платежную систему платежных карт –оператора платежной системы «МИР». В настоящее время картой «МИР» невозможно совершать покупки во многих зарубежных интернет - магазинах в их числе Amazon, Ebay, но при этом возможна оплата в AliExpress. Карты «Мир» не привязываются к PayPal, WebMoney и др, принимаются только в трех странах: Россия, Армения, Киргизия, единственная единица расчета – рубль.

На настоящий момент данная платежная система ориентирована больше на внутренний рынок [1]

В настоящее время на территории РФ функционирует большое количество платежных систем, часть из них привязана к работе Банка России, а самой активно развивающейся и наиболее полной – так как есть и пластиковые карты, и система платежей, счетов, транзакций – платежная система «МИР».

#### **Список использованных источников:**

1. <https://mironline.ru/>
2. [https://www.banki.ru/wikibank/sistema\\_besp/](https://www.banki.ru/wikibank/sistema_besp/)
3. <https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/platezhnye-sistemy/>

© Устинова А.О., 2019

старший преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация.

## **МЕТОДЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Аннотация** Процесс управления является постоянным и всегда сопровождается какими - либо ожиданиями, которые не всегда оправданы, так как организации порой осуществляют свою деятельность в рамках неопределённости внешней и внутренней среды. Это свидетельствует о том, что в любой организации важно реализовывать функцию контроля, которая позволяет вовремя предотвратить некоторые проблемы.

**Ключевые слова:** контроль, управление организацией, функция контроля, управленческие решения, подходы к контролю

Любая организация действует в соответствии с своими целями. Для достижения поставленных целей важен контроль для того, чтобы не сбиться с намеченного курса. Контроль является важной функции управления [1].

Повышение качества и эффективности управленческой деятельности возможно при совершенствовании функции контроля, что способствует стабилизации деятельности предприятия.

Контроль представляет собой систему наблюдения и проверки соответствия процесса деятельности объекта управления принятым управленческим решениям. Под внутренним контролем понимается контроль, производимый за хозяйственными операциями и процессами, которые происходят на предприятии.

Методы, используемые при осуществлении внутреннего контроля, весьма разнообразны и включают элементы таких методов, как:

1. бухгалтерский финансовый учет (счета и двойная запись, инвентаризация и документация, балансовое обобщение);
2. бухгалтерский управленческий учет (выделение центров ответственности, нормирование издержек);
3. ревизия, контроль, аудит (проверка документов, проверка арифметических расчетов, проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций, инвентаризация, устный опрос персонала, подтверждение и прослеживание);
4. теория управления.

Все вышеперечисленные методы интегрируются в единую систему и используются в целях управления предприятием.

В основе контроля лежат заданные планы и нормы, что позволяет контролю оказывать влияние на поведение, на состояние и финансовую устойчивость экономических объектов, а, следовательно, контроль принимает активное участие в формировании конечных результатов хозяйства.

Внутренний контроль осуществляется в основе определённых принципов:

1. Принцип системы упорядоченности организации контроля, который подразумевает выстраивание адекватной сложности функционирования контроля, соответствующей сложности системы устройства предприятия, который позволяет взять во внимание все центры внутреннего управления.

2. Принцип приближения контроля к объекту. Внутренний контроль должен строиться с тем учётом, чтобы он был максимально приближен по центрам ответственности.

3. Принцип иерархичности контроля. В соответствии с тем, что современные предприятия имеют множество уровней управления и деятельности система контроля должна быть многоступенчатой, то есть предусматривать реализацию контрольной функции на всех уровнях деятельности.

4. Принцип взаимодействия с другими функциями. Контроль должен быть взаимосвязанным с функциями планирования, организации и мотивации и не препятствовать их реализации. Контроль должен способствовать совершенствованию общего процесса управления экономическими объектами.

5. Принцип целесообразного взаимодействия элементов функции контроля. Важно выделять основные задачи контроля исходя из целей деятельности предприятия, разрабатывать методики организации контроля с учётом сложности организационной структуры предприятия [3].

6. Принцип преемственности контроля во времени. Реализация данного принципа предполагает применение результатов предварительного контроля в текущей деятельности. Другими словами, контроль должен носить циклический характер.

Контроль направлен на управление процессами текущего анализа и регулирования базовых и практических показателей для минимизации потенциальных ошибок, отклонений и просчетов.

Первой задачей контроля является поиск проблем и корректировка деятельности организации для устранения выявленных отклонений.

Результативность решения выявленной проблемы во многом определяется тем, как хорошо скоординированы цели различных уровней управления, средства и методы их реализации.

Другой важной задачей контроля является задача анализа и регулирования.

Среди функций контроля выделяют:

1. Анализ состояния экономики организации;
2. Обеспечение информацией руководства для принятия управленческих решений;
3. Управляющие функции;
4. Контроль и исследования работы подразделений с точки зрения использования ресурсов;
5. Разработка методов принятия решений.

Наличие контроля в деятельности предприятия обуславливается необходимостью удерживать деятельность и процессы производства организации под контролем [6]. Контроль призван обеспечивать правильную оценку реальной ситуации и тем самым создавать предпосылки для внесения корректив в запланированные показатели развития, как отдельных подразделений, так и всей фирмы. Поэтому внутренний контроль является важно составляющей повышения эффективности деятельности предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Соколов Б.Н. «Внутренний контроль в коммерческой организации», М.: РОФЕР, 2013.
2. «Место и роль внутреннего контроля в процессе управления организацией» // «Экономический анализ: теория и практика», N 7, 2011.
3. «Методические подходы к внедрению внутреннего аудита в систему управления предприятием» // «Экономический анализ: теория и практика», N 2, 2011.

© Филенко А.С., Гвоздюк Е.Н., 2019

**УДК 330**

**Филенко А.С.**

к.э.н., стар.преп.

старший преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

**Волошина А.С.**

студентка

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация.

### **ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

**Аннотация.** Планирование - это процесс обработки информации по обоснованию предстоящих действий, определение наилучших способов достижения целей. Планировать свое предпринимательство необходимо. Часто бывает, что технологически деятельность предприятия просчитывается безупречно, однако экономические расчеты не выполняются, что и приводит к неудачам в предпринимательстве. Поэтому планирование является залогом успешного функционирования предприятия.

**Ключевые слова:** планирование, управление, предприятие, эффективность, управленческие решения, план.

Основной целью деятельности любого предприятия является удовлетворение потребностей населения и получения прибыли, что возможно при планировании, которое направлено на обеспечение сбалансированности и взаимосвязи всех элементов системы.

Планирование обеспечивает основные пути совершенствования технологий и повышения качества продукции, а также организационный уровень развития производства.

Планирование является одним из важнейших процессов, от которого зависит эффективность деятельности компании.

Планирование представляет собой функцию управления. Сущность этого процесса заключается в логичном определении развития предприятия, постановке целей для любого сектора деятельности и работы каждого структурного подразделения, что необходимо в современных условиях.

Целью планирования на предприятии является формирование системы планов, направленных на удовлетворение запросов потребителей и получение максимальной прибыли в длительном периоде [1].

Задачи на систему планирования предприятия являются:

- \* расчеты потребности в материальных, трудовых и финансовых ресурсах, расчеты производственных мощностей предприятия и его структурных подразделений;

- \* формирование необходимой справочной и нормативной информации, плановой документации, их накопление и хранение;

- \* подготовка и разработка плановых документов, решение кадровых вопросов, обработка данных, оптимизация плановых решений.

Планирование на предприятии основывается на потенциальном объеме производства и реализации продукции. Поэтому планирование осуществляется на базе маркетинговых исследований рынка сбыта, сырья, материалов и комплектующих изделий. Основным базисом планирования являются договоры с потребителями продукции и государственными органами.

Планирование — это сложный процесс, в основе которого лежит определённая методология, включающая систему требований, принципов и методов [2].

Планирование состоит из четырёх стадий, которые являются частью друг друга:

Первая стадия – прогнозирование, которая представляет собой планирование на долгосрочную перспективу, где устанавливаются стратегические цели и задачи по основным направлениям деятельности предприятия, а также разрабатываются альтернативные варианты развития предприятия.

Прогнозирование включает в себя среднесрочное стратегическое планирование, где формируются направления технического, организационного, экономического и социального развития предприятия в среднесрочной перспективе.

Важным элементом планирования является текущее планирование, в процессе которого устанавливаются показатели, на последующий год которые должны быть достигнуты в экономической, социальной и финансовой деятельности предприятия. Текущее планирование предполагает разработку систем норм и нормативов, а также расчёты технико - экономических показателей [3].

Четвёртая стадия — это оперативное планирование, которое включает в себя разработку производственных программ предприятия на более короткие периоды времени.

Методологическую основу, определяющую требования к построению планов, составляют: принципы, методы, объекты, задачи и временные сроки планирования. Среди основных принципов планирования выделяют:

Комплексность, то есть совокупность из взаимосвязь всех элементов системы, а именно вспомогательных и обслуживающих производств, а также служба управления всех уровней.

Непрерывность, то есть координация прогнозирование с перспективным текущим планированием, соответствие плановых показателей на различных уровнях планирования.

Адаптивность, то есть возможность быстрого реагирования на проблемы и соответствующие корректирования планов.

Обоснованность, т.е. корректность информации о запросах потребителей, ценных на продукции, объемах сырья и другое информации при планировании.

Оптимальность, т.е. рациональное использование материальных, трудовых, информационных, финансовых и других ресурсов в производстве.

Таким образом, планирование на предприятии – это важнейшая часть эффективного функционирования любого предприятия. Планирование является основой создание предприятия, а также непосредственной деятельности. Процесс планирования на предприятии задействует всех сотрудники, деятельность которых направлена на получение заданного конечного результата.

#### **Список использованной литературы:**

1. Дрогомирецкий, И.И. Планирование на предприятии. Конспект лекций / И.И. Дрогомирецкий, Е.Л. Кантор, Г.А. Маховикова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 140 с.
2. Ионин, А.А. Планирование на предприятии (организации) (для бакалавров) / А.А. Ионин, В.Н. Братенков. - М.: КноРус, 2012. - 336 с.
3. Логинова, Н.А. Планирование на предприятии транспорта: Учебное пособие / Н.А. Логинова. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 320 с

© Филенко А.С., Волошина А.С., 2019

**УДК 338**

**С. С. Фролова**

магистрант 2 курса ФГБОУ ВО ЗабГУ г.Чита

lightisa.chita@gmail.com

## **КЛАССИЧЕСКИЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

### **Актуальность проблемы**

Актуальность вопросов финансового планирования обусловлена необходимостью изыскания внутренних резервов снижения издержек на производство и реализацию готового продукта, обоснования оптимальных затрат финансовых средств и, как результат, создания конкурентного преимущества предприятия.

Финансовое планирование позволяет свести к минимуму неопределенность рыночной среды и ее негативные последствия для предприятия. Однако для этого необходима

соответствующая организация данного процесса, т.е. упорядочение всех управленческих действий, связанных с формированием и выполнением финансовых заданий.

### **Ключевые слова**

Финансовый план, финансовое планирование, эффективность, бизнес - план, инновации.

Развитие промышленности и сферы услуг на порядок усложнило ведение бизнеса. Ведение финансового планирования дополнилось множеством методик, метрик и стратегий, что в итоге приводит к ошибкам при планировании, появляются предпосылки к неэффективному управлению организацией. Одновременно с этим, высокий уровень конкуренции среди коммерческих организаций и низкий темп роста потребительского рынка в большинстве случаев служит стимулом к повышению доходности путём оптимизации внутренних процессов, требует повышения эффективности финансового планирования. Дополнительно к традиционным сферам производства и услуг, появляются новые финансовые инструменты – ценные бумаги, акции и прочее для которых не подходят классические модели финансового планирования что требует разработки новых способов финансового планирования.

Развитие информационных технологий открывает новые, не доступные ранее, способы повышения эффективности финансового планирования.

Каждая организация осуществляющая финансовое планирование с разной степенью детализации, исходя из своих финансовых возможностей. Услуги специалистов по финансам могут позволить себе не каждая организация. Потребности крупных и мелких коммерческих компаний, а также государственных учреждений сильно варьируются в зависимости от стоящих задач, однако в целом, в крупных организациях принято создавать специализированные подразделения осуществляющие финансовое планирование, мониторинг и оценку эффективности использования бюджетов в соответствии с политикой определёнными владельцами / инвесторами организации. Финансовое планирование в малых организациях зачастую проводится самостоятельно руководителями или небольшим количеством бухгалтеров / экономистов из соображений экономии затрат на такое планирование. Однако по своей сути у крупных организаций уже как правило имеются отлаженные бизнес - процессы, имеются бюджеты на финансовое планирование, экономика таких предприятий стабильна. В небольших организациях ситуация противоположная – потребность в детальном планировании очень высока чтобы избежать существенных финансовых потерь или банкротства, т.к. объём финансов относительно мал по сравнению с рисками. Одним из эффективных вариантов решения проблемы малых организаций является привлечение сторонних организаций проводящих планирование. В развитых капиталистических странах, где промышленность и сфера услуг достигли высокого уровня развития, рост экономики могут обеспечить инновации. Как показывает практика, инновационные компании на начальном этапе развития зачастую представлены небольшими группами людей, ресурсов которых не достаточно для разработки правильного бизнес - плана организации. Инновационные компании могут имеют жизнеспособные проекты, но отсутствие финансового планирования, неумение работать с инструментами финансовой оценки, не дают развиваться таким предприятиям. Повысить эффективность финансового планирования в данном случае можно в виде услуг организаций - акселераторов для инновационных компаний. Примеров таких организаций - акселераторов в современной экономике достаточно (США: Y Combinator; Китай: China

Axlr8r), и все они помогают решать проблемы бизнес - планирования и повышают эффективность финансового планирования.

Одним из самых продуктивных способов повышения эффективности финансового планирования является автоматизация финансового планирования. Без такой формы ведения, эффективность организации сильно зависит от ручного труда, имеющего недостатки в виде медлительности персонала и технических ошибок. Вторая половина XX века характеризуется появлением доступных вычислительных машин и четким пониманием руководителей многих организаций возможностей повышения эффективности финансового планирования при помощи информатики. Преимущества:

- Согласованность планирования в ходе разработки, корректировки и изменения финансовых планов подразделений
- Уменьшение количества технических ошибок;
- Быстрое получение информации о эффективности реализации планов;
- Доступность для компаний с небольшим штатом сотрудников.

Ещё одним актуальным способом повышения эффективности финансового планирования является мотивация и стимулирование персонала. Подразделения и специалисты влияющие на эффективность реализации финансовых планов должны быть включены в процесс планирования путём установления ответственности и поощрения за результаты финансовой деятельности.

Сущность понятия стимулирования заключается в том, что любые действия работника должны иметь для него либо положительные, либо отрицательные либо нейтральные последствия, в зависимости от того, как он выполняет порученную ему работу. Эти последствия действуют через сознание человека.

Тенденции мативационного влияния представлены в работах отечественных и зарубежных ученых Л.С. Выгодского, А.Н. Леонтьева, В.И. Мясничева, Д.Н. Узнадзе, Л. Фестингера, К.Левина, Дж. Аткинсона, Д.Бернулли, С.Л. Рубинштейна, В.С. Мерлин и др.

Особенностям финансового планирования и его отдельным вопросам в условиях российского рынка посвящены работы российских ученых М.В. Аликаевой, М.М. Алексеевой, И.Т. Балабанова, П.В. Акинина, В.В. Бочарова, Г.Н. Куцури, Б.Т. Моргоева, О.Н. Лихачевой, Г.Б. Поляка, Л.Н. Павловой, М.В. Романовского, Б.М. Сабанти, А.А.Татуева, Е.С. Стояновой, Т.Ш. Тиникашвили, Х.В. Шеожева, Н.Х. Токаева, А.Д. Шеремета.

### **Список использованной литературы:**

1. Макарова А. О. Анализ методов и видов стимулирования труда на российских предприятиях // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 376 - 379.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - К.: Эльга, Ника - Центр, 2005.
3. Сергеев И.В., Шипицын А.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии. — М.: Финансы и статистика, 2002.Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятия): Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2008.
4. Бурмистрова ЛМ. Финансы организаций (предприятий): Учеб. Пособие. - М.: ИНФРА - М, 2007.

УДК 332

**Цугленок О.М.**

ст. преподаватель Ачинского филиала ФГБОУ ВО Красноярский ГАУ

г. Ачинск

E - mail - cugolya@list.ru

## **РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И США**

**Аннотация:** Сравняя сельское хозяйство России с другими странами, чаще всего сопоставляют уровень производства, ресурсную базу и эффективность использования ресурсов (земли, инвестиций, труда). Между тем не менее, если не более важным является ответ на вопрос, как все это организовано. Ведь именно от устройства аграрной структуры в конечном итоге зависит стабильность всего сельского хозяйства, и цена ошибки здесь особенно велика. Тем не менее многоаспектные проблемы организации сельскохозяйственного производства не слишком очевидны на первый взгляд, и государство, как правило, уделяет им сравнительно немного внимания.

**Ключевые слова:** Россия, США, сельское хозяйство, политика, зарубежный опыт, экономика

Экономическая инфраструктура сельской местности России весьма диверсифицирована, однако исследований на предмет систематизации территорий по преобладающему экономическому базису нет. Известно, что в 2016г. число занятых собственно в сельском хозяйстве составило около 22 % от числа всех занятых в сельской местности. Причем доля занятых в этой отрасли, как и ее значимость для экономики села, продолжает неуклонно снижаться – падение составило только за период 2011 - 2016гг. 3,5п.п. Несмотря на очевидные тенденции российский законодатель с завидным упорством делает акцент в планируемых мерах по развитию сельской местности на мерах поддержки и развития именно сельскохозяйственной отрасли [1, с. 225]

В целом политика сельского развития в России находится в самом начале своего становления. В советские времена, в условиях плановой экономики, потребность в специфических мерах сельского развития практически отсутствовала. Мероприятия по развитию жилищной, коммунальной, социальной и отчасти даже дорожной инфраструктуры осуществлялись в основном через предприятия и организации, которым в плановом порядке выделялись соответствующие средства (фонды).

Эта система была не совершенной, нередко излишне затратной. Тем не менее, результат, состоявший в повсеместном существовании определенного, достаточно приемлемого уровня обеспеченности жильем, социальными услугами и т.п. несомненно, был.

Вхождение России в начале 1990 - х годов в рыночный этап своего развития ознаменовалось практически полным разрушением прежних централизованных механизмов развития социально - экономической инфраструктуры сельской местности. Сохранение отдельных ее элементов во многом зависело от позиции руководителей

регионов и даже более – от местных органов власти. Несмотря на тяжелейшую ситуацию в стране в 1990 - е годы эта задача на местном уровне еще как - то могла решаться, чему способствовала система распределения государственных финансов, благоприятная для органов местного самоуправления [3, с. 125]

Однако в начале «нулевых» годов процессы централизации государственного управления привели к существенному ущемлению прав органов МСУ при распределении бюджетных средств. Так, если в США большая часть (в среднем 60 - 80 % ) бюджета местных органов управления поступает из собственных источников, а остальное перечисляется им посредством трансфертов из вышестоящих бюджетов и по целевым программам, причем по заранее определенному алгоритму, то в России – все наоборот. А именно: бюджеты провинциальных органов МСУ в меньшей степени обеспечены собственными средствами и в большей – зависимы от отчислений «сверху». Эта ситуация и вовсе критична в дотационных регионах. В то же время механизм распределения средств по вертикали, от федерального уровня к местному, в целом показал свою низкую эффективность. Особенно в условиях действия сильной коррупционной составляющей, когда бюджетные трансферты распределяются не по жестким правилам и объективным критериям, а в зависимости от субъективных факторов.

В этих условиях критическое осмысление зарубежного опыта построения политики сельского развития представляется весьма полезным и необходимым. В первую очередь это касается опыта стран, близких к России по размерам сельских территорий, разнообразию их социально - экономического устройства и природно - климатических зон.

### **Литература**

1. Овчинников О.Г. Анализ положений сельскохозяйственных законов США в период 1996 - 2015гг. Аналитическая записка, 2017г.
2. Овчинников О.Г. Национальное партнерство по развитию сельской местности – важнейший инструмент политики сельского развития в США. // США - Канада: Экономика, политика, культура. - 2018. - №11. - С. 112 - 123.
3. Стратегия устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2030 года. Распоряжение Правительства РФ от 02 февраля 2015г. №151 - р.

© Цугленок О.М. 2019

**УДК - 620.9**

**Д.С.Чупанов**

Студент 2 курса магистратуры группы М - ПП - 17 - 3  
Северо - Восточный федеральный университет, Россия, г. Якутск  
E - mail: chupanov \_denis@mail.ru

## **ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИКИ**

### **Аннотация**

В последнее время вопрос внедрения интегрированных систем менеджмента (ИСМ) становится все более актуальным для российских компаний, которые сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны западных и некоторых отечественных, подтвердивших

сертификатами свои достижения в области управления качеством, экологией и профессиональной безопасностью.

**Ключевые слова:**

Менеджмент, ИСМ, ISO, OHSAS, электростанции, водоснабжение, качество, энергия, ресурсы, интегрированная, система

Основная причина внедрения интегрированной системы менеджмента (далее ИСМ ) заключается в том, что многие предприятия, являются поставщиками крупных компаний, которые предъявляют требования к качеству и окружающей среде к своей цепочке поставок. Во многих случаях эти требования могут быть выполнены только путем внедрения системы управления и сертификации. Кроме того, правительства применяют критерии качества, охраны окружающей среды и даже устойчивости в своей закупочной деятельности. Поэтому предприятия вынуждены внедрять системы управления качеством и окружающей средой, чтобы оставаться в бизнесе[1].

Хотя ИСМ применимы к любой организации, независимо от типа и размера, общепризнано, что предприятия сталкиваются с конкретными трудностями при применении этих стандартов, особенно при совместном применении нескольких стандартов. Причины многообразны и частично выходят за рамки влияния ISO и ее сопутствующих факторов, таких как ограниченные ресурсы (деньги, время, люди).

В сегодняшней энергетике сложился вполне устойчивый подход к улучшению качества через системы управления качеством в энергетике. При этом все компании ищут способы улучшения качества конечного продукта и улучшения внутренних структур для достижения большей эффективности. И во многом ориентированность на конечного пользователя при этом снижается. Такой подход, конечно, приносит свои плоды, но не дает наивысших результатов. Именно от потребителя зависит, насколько продукт или услуга, предоставляемая предприятием, будут востребованы и конкурентны[2].

Допустим есть предприятие по производству тепловой энергии и горячего водоснабжения, оно следует стандартам ИСМ, т.е ориентируется на качество. Работники данного предприятия, следуют международным стандартам, выполняют работу качественно, не нарушают правил охраны окружающей среды, экономят ресурсы. В конечном итоге предприятие получает минимальные потери, хорошую прибыль, экономию ресурсов. А потребитель в свою очередь, получает качественный продукт, в данном случае это горячая вода или электроэнергия, который соответствует всем стандартам ИСМ.

Далее если бы, было все так просто, работу по качеству на этом можно завершить. Но нет, здесь приходит другой аспект – система контроля качества, т.е предприятие должно постоянно контролировать качество конечного продукта и по возможности делать его еще лучше. В соответствии всего этого механизма вытекают стандарты ИСМ, применяемые в энергетическом секторе, такие как ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 50001.

Если рассматривать ИСМ на примере России, то здесь тенденция к развитию имеет положительный характер. Энергетических предприятий очень много, а как известно, энергетика не может существовать без прочих ресурсов, таких как топливо, вода и др. В связи с этим появляется конкуренция среди поставщиков этих ресурсов, и компания в которую внедрен ИСМ, будет отдавать свое предпочтение, такой же компании, которая

следует международным стандартам качества. Это в свою очередь благополучно влияет на качество предоставляемых услуг.

### Список литературы

1. Системы управления качеством в энергетике [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://www.iksystems.ru/a124/> (дата обращения 01.06.19)

2. Что такое интегрированная система менеджмента [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://tpc72.ru/info/articles/chto-takoe-integrirovannaya-sistema-menedzhmenta-ism-/> (дата обращения 27.05.19)

© Д.С. Чупанов, 2019

УДК 338

**Р.А. Шван**

Студент, магистр, ФГАОУВО ИТМО г. Санкт - Петербург, РФ

Email: [shvanromanbur@gmail.com](mailto:shvanromanbur@gmail.com)

**Научный руководитель: Е.Н. Ветрова**

док. экон. наук, доцент ФГАОУВО ИТМО г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: [vetrovaelenik@gmail.com](mailto:vetrovaelenik@gmail.com)

## ПРОБЛЕМА КАССОВЫХ РАЗРЫВОВ КОМПАНИИ. КАК С НИМИ БОРОТЬСЯ

### Аннотация

Практически все компании рано или поздно сталкиваются с проблемой нехватки денежных средств для осуществления текущих платежей. Данная работа особенно актуальна. Цель работы осветить причины и предложить рекомендаций по устранению кассовых разрывов в производственной компании тем самым повысить рост компетенций бухгалтерии, менеджеров и сотрудников, занимающихся закупками и сбытом продукции компании. При написании работы использованы монографический и аналитический методы научного исследования. Рассмотрены основные причины и последствия кассовых разрывов. Предложены конкретные рекомендации по их устранению.

**Ключевые слова:** кассовый разрыв, прибыльность, убыточность, причины, управляемый процесс, планирование, регламент, контроль, кредит.

Довольно часто компании сталкивается с проблемой, когда контрагент требует оплатить счет за поставленный товар, а в бюджете попросту нет средств.

Такое явление называется кассовым разрывом.

Кассовый разрыв – это дефицит денежных средств в самый неподходящий момент, например в тот момент, когда нужно покрыть текущие производственные расходы в полном объеме и точно в срок.

В кассовый разрыв могут попадать любые компании, это не зависит от ее размера, но для всех это неприятный момент.

В результате невыполнения своих обязательств по выплате текущих платежей возникают неприятные последствия:

- не хватает денег для закупки сырья, комплектующих и вспомогательных товаров;
- потеря доверия поставщиков;
- поставщики не отгружают в отсрочку;
- сокращают период отсрочки;
- сокращаются расходы на рекламу;
- падает выручка;
- не хватает денег для диверсификации.

Кассовый разрыв может не один день и не одну неделю, он может продолжаться столько, сколько вам не будет хватать денег в обороте для того, чтобы покрыть свои текущие обязательства. При этом кассовый разрыв не имеет ничего общего с прибыльностью или убыточностью бизнеса.

Бизнес может быть прибыльным, но из-за отсрочек или предоплаты ему в моменте может не хватать денег на исполнение обязательств. Важно уметь отличать убыточный бизнес от кассового разрыва. [1, с. 12]

Что такое прибыльность или убыточность? Это покрытие всех своих расходов за счет доходов. При расчете прибыльности - убыточности движение денежных средств (в кассе и по расчётному счёту) не учитываются, потому что доходы и расходы считаются методом учета.

Получается, что и прибыльные и убыточные компании могут попадать в кассовые разрывы. [2]

Для крупной компании кассовый разрыв – это управляемый процесс и компании заранее знают, что у них возможен кассовый разрыв, знают сколько он будет длиться и сколько будет стоить решение этой проблемы.

А вот для малого бизнеса – это всегда большая проблема. Ни секрет что 85 % маленькие компании закрываются после трех лет. Бизнес просто разоряется и основной причиной этого является кассовый разрыв.

Причина кроется в том, что крупные компании научились управлять кассовыми разрывами, а малые компании – нет. Более того, общий уровень финансовой грамотности менеджмента в крупном бизнесе выше, чем в малых и средних компаниях.

Парадокс, в том, что для одной компании кассовые разрывы являются проблемой для другой компании рабочей ситуацией.

Мы разберем каковы причины кассовых разрывов, чем он опасен для бизнеса.

Причин кассовых разрывов:

1. Планирование. Отсутствие информации о движении денежных средств их поступление и расходы. Если вы не планируете, то вероятность возникновения кассового разрыва очень высокая.

2. Дебиторская и кредиторская задолженность. Кассовый разрыв возникнет, если сроки погашения кредиторской задолженности больше, чем сроки погашения дебиторской задолженности.

3. Масштабирование бизнеса. Вы делаете дополнительные запасы, расширяете торговые площади, закупаете оборудование, тем самым вы «замораживаете» деньги в

товарах и оборудовании. Более того, если вы реализуете товары с отсрочкой платежа, вы получаете неоплаченную дебиторскую задолженность, а значит, можете попасть в кассовый разрыв из-за не гармонизированной дебиторской и кредиторской задолженности.

4. Отсутствие регламента платежей. Он необходим для грамотного планирования и управления денежными потоками вашей компании.

5. Убытки. Если бизнес убыточен, то вероятность кассовых разрывов очень велика. В этой ситуации, кассовый разрыв практически неизбежен.

6. Расточительство собственника. Кассовый разрыв возможен, когда вы забрали из бизнеса существенную сумму денежных средств в виде условных «дивидендов». Выводя из бизнеса денег больше, чем величина «чистой прибыли», вы ставите под удар свою компанию. Подобный вывод денежных средств может стать причиной кассового разрыва, когда для погашения долгов у компании просто нет денег.

7. Отсутствие финансирования. Если у компании нет финансового резерва или она не может быстро привлечь дополнительные деньги, то последствия кассового разрыва могут быть весьма серьезными. Чем дольше компания не оплачивает свои долги, тем больше будут претензии от поставщиков, больше пени по налогам и больше штрафы за невыплату заработной платы.

8. Отсутствие контроля выполнения плана. План живет своей жизнью, а бизнес – своей. Получается, что вы занимаетесь планированием ради планирования. Если контроль отсутствует, то план остается лишь бумажкой, на которую вы зря потратили самый ценный ресурс – свое время.

Теперь давайте поговорим о том, как не допустить его.

Наиболее важный и самый главный способ предотвратить кассовый разрыв – это планирование. У вас должен появиться календарь платежей. Благодаря нему можно отследить возникновение кассового разрыва и заранее решить, как будет закрыт этот разрыв, тем самым, снизить риски попадания в реальный кассовый разрыв. [3]

Второй способ, создание регламента (правил), руководствуясь которым осуществлять платежи контрагентам. Эти правила должны выполняться. В основном устанавливаются платежные дни. [4]

Контроль дебиторской и кредиторской задолженности один из способов предотвратить кассовые разрывы. Этот процесс, осуществляет бухгалтерия, которая должна регулярно проводить сверки задолженности с покупателями и поставщиками. Помимо этого, она занимается постановкой задач и целей для менеджеров по продажам на получение денег от покупателей, а менеджерам по закупкам на получение максимальных отсрочек платежей от поставщиков. [5]

Контроль минимального уровня товарных запасов или запасов сырья. В компании должен быть рассчитан минимальный товарный запас, который необходим для обеспечения операционной деятельности. В противном случае деньги замораживаются в товаре и лежат на складе. В компании должен быть контроль за товарным запасом. [6]

Кассовый разрыв можно закрыть кредитом, а проценты по нему вернуть из прибыли. [1, с. 12]

Воспользовавшись этими рекомендациями, кассовый разрыв будет не страшен.

### Список использованной литературы

1. Тиньков О.Ю. Ильяхов М. Бизнес без MBA – М.: Изд - во Москва: Эксмо, 2019. – 12 с.
2. FinAnswers. Образовательно - консалтинговый проект. Кассовый разрыв. Часть 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// finanswers.ru/kassovii\\_razriv\\_pt1/](http://finanswers.ru/kassovii_razriv_pt1/) (дата обращения: 09.06.2019).
3. Бахарев И. Кассовый разрыв: что делать, пока не начались проблемы. [Электронный ресурс]. – М.: База Знаний, 2017. – Режим доступа: [https:// e - pepper.ru/news/kassovuyu-razryv-cto-delat-poka-ne-nachalis-problemy.html](https://e-pepper.ru/news/kassovuyu-razryv-cto-delat-poka-ne-nachalis-problemy.html)
4. Коваленко И. Как работать без кассовых разрывов. [Электронный ресурс]. – М.: База Знаний, 2017. – Режим доступа: [https:// fd.ru/articles/39241-kak-rabotat-bez-kassovyh-razryvov](https://fd.ru/articles/39241-kak-rabotat-bez-kassovyh-razryvov)
5. Беляев Е. Кассовый разрыв — это один из проблемных моментов в бизнесе. [Электронный ресурс]. – М.: База Знаний, 2015. – Режим доступа: [https:// delatdelo.com/spravochnik/terminy/kassovyy-razryv.html](https://delatdelo.com/spravochnik/terminy/kassovyy-razryv.html)
6. FinAnswers. Образовательно - консалтинговый проект. Кассовый разрыв. Часть 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// finanswers.ru/kassovii\\_razriv\\_pt2](http://finanswers.ru/kassovii_razriv_pt2)

© Р.А. Шван, 2019

УДК 338

**Р.А.Шван**

Студент, магистр, ФГАОУВО ИТМО

г. Санкт - Петербург, РФ

Email: [shvanromanbur@gmail.com](mailto:shvanromanbur@gmail.com)

**Научный руководитель: Е.Н. Ветрова**

док. экон. наук, доцент ФГАОУВО ИТМО

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: [vetrovaelenik@gmail.com](mailto:vetrovaelenik@gmail.com)

### 1С: ERP КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

#### Аннотация

Как правило, отсутствие интереса компаний к планированию, автоматизации производственных процессов, сбыту может привести к потери конкурентных позиций на рынке. Эту проблему может решить 1С: ERP - система. Основной эффект этой системы заключается в том, что она значительно влияет на конкурентоспособность компаний, поэтому работа является особенно актуальной. Цель работы показать функциональные возможности системы, особенности и преимущества от внедрения ее в работу компании. В процессе написания статьи использовались аналитический, логический, монографический, статистический, методы сравнения и комплексный анализ. В результате изложены

функциональные возможности системы, выявлены основные преимущества и экономический эффект от IC: ERP.

**Ключевые слова:** автоматизация, оптимизация, информация, эффективная работа, инструмент IC: ERP, методы планирования, бизнес - процесс, ряд преимуществ.

В условиях рыночной конкуренции, компания не может позволить себе отказаться от автоматизации и оптимизации бизнес - процессов и операций. Преимущества от использования программного обеспечения и технологий в рамках производства очевидны.

Для принятия грамотного решения следует постоянно держать под контролем финансовые ресурсы и хозяйственную деятельность.

Необходимость благополучного существования в условиях конкурентной среды навязывает свои требования к эффективности компании. Повышение эффективности производственной компании неразрывно связано с обеспечением и поддержкой производства компании необходимой и полезной информацией.

Совершенно ясно, что система будет максимально полезной, для обеспечения информационного сопровождения производственного цикла - от разработки нового продукта до его выпуска.

Не секрет, что в основе планирования, производственных процессов и управления лежит информация. Поэтому, эффективная работа системы напрямую зависит от точности и актуальности поступаемой информации.

На сегодняшний день тема внедрения IC: ERP - системы в компании довольно актуальна из - за развития прикладных информационных систем.

Enterprise Resource Planning (ERP) означает информационные системы планирования ресурсов предприятия. [1 с.8]

Внедрение IC: ERP способствует повышению эффективности бизнес - процессов, представляющих собой: снабжение, сбыт и производство. Внедрение данной системы ошутимо повлияет на увеличение производительности предприятия в целом.

IC: ERP служит не только для автоматизации бизнес - процессов, но и еще для автоматизации функций: планирования, контроля и учета.

Функциональность IC: ERP системы напрямую зависит от точного определения задач конкретной производственной компании и настройки ее под эти задачи. Полная эффективность достигается в том случае, если она запрограммирована и настроена правильно.

Гонка за прибылью, поиском лучших решений и становление более конкурентоспособным на рынке, невозможно без внедрения инструмента IC: ERP.

IC: ERP - система представляет собой набор интегрированных приложений, которые создают единую среду для: планирования, учета, контроля, анализа и автоматизации, всех основных бизнес - процессов и операций в рамках компании.

Можно выделить:

- Планирование производственных ресурсов;
- Оперативное управление производственным планом;
- Учет и анализ результатов деятельности. [2]

Все операции планирования и анализа подразделяются в IC: ERP на отдельные функциональные модули:

- Планирование ресурсов (финансы, люди, материалы) для производства продукции;
- Оперативный контроль за выполнением планов (снабжения, сбыта);

- Выполнением обязательств по договорам;
- Все виды учета;
- Анализ результатов хозяйственной деятельности. [3]

Вся информация хранится в одной базе данных и может быть выведена по запросу.

При внедрении 1С: ERP компания получает целый ряд преимуществ:

1. Повышение технологического уровня;
2. Стабильность и унификацию всех процессов управления;
3. Повышение инвестиционной привлекательности компании;
4. Снижение производственных затрат и издержек;
5. Сокращение объемов складских запасов;
6. Рост объемов продаж;
7. Минимизация производственного брака.

1С: ERP системы представляют собой интегрированные системы управления, то есть:

- Поступаемая информация улучшает деятельность компании по оптимизации финансовых и материальных потоков;
- Осуществляется планирование и управление деятельностью компании, от покупки сырья до отгрузки заказа клиенту;
- Информация хранится в одном месте и используется сотрудниками по запросу. [4]

Другими словами, назначение 1С: ERP - системы — достичь слаженности в работе различных подразделений компании, что позволяет значительно снизить административные издержки и устранить проблему интеграции данных.

Использование 1С: ERP - систем обеспечивает компании серьезные преимущества перед конкурентами за счет оптимизации бизнес - процессов, операций, снижая оперативные расходы.

Система создавалась именно для контроля себестоимости продукции, которая ведет к получению конкурентного преимущества.

В системы изначально заложены методы планирования и управления, которые позволяют:

- Регулировать количество продукции, устранять ее дефицит и предотвращать излишки, тем самым снизить издержки на хранение;
- Планировать производственные процессы в соответствии с потребностью на конкретную продукцию. Производственный процесс планируется в соответствии со сроками, согласованными с заказчиком;
- Оценить возможность выполнения заказа на производство, анализируя имеющиеся на складах запасы и загрузку мощностей;
- Оптимизировать бизнес - процессы и операции путем сокращения материальных ресурсов и времязатрат на производстве;
- Отследить и проанализировать фактическую производительность единицы продукции, сравнивать ее с плановой производительностью и оперативно вносить корректировки и изменения в производственные планы;
- Более гибко реагировать на спрос путем уменьшения цикла производства и времени выполнения заказа;

- Повышать лояльность клиентов и заказчиков за счет своевременного исполнения поставок и оптимизации сервиса. [1]

1С: ERP - система является мощным инструментом повышения прибыли. Благодаря способности управлять себестоимостью. Позволяет варьировать рыночную цену продукции (в сторону ее понижения), что является мощным преимуществом в конкурентной борьбе. [5]

Одна из особенностей 1С: ERP системы от других систем заключается в том, что она помогает собрать вместе данные о деятельности производства и затем на основании собранной информации, система может проанализировать данные.

Важной особенностью данной системы является то, что хозяйственные операции в системе заносятся единственный раз, и можно сразу проанализировать их влияние на деятельность предприятия в полученных отчетах. [6]

Внедрив 1С: ERP, вы с экономите на:

1. Внедрении информационной поддержке;
2. Содержании административно - управленческого и ИТ - персонала;
3. Стоимости поддержки и обслуживания;
4. Закупке дополнительного ПО и оборудования;
5. Канцелярских расходах.

Последует увеличение следующих показателей экономической эффективности:

1. Увеличение объема выпускаемой продукции;
2. Рост производительности труда на производственном предприятии;
3. Увеличение основной прибыли;
4. Сокращение сроков исполнения заказов.

### **Список использованной литературы**

1. Полякин А.А. Организация внедрения ERP - Системы. [Электронный ресурс]. – М.: База Знаний, 2014. – 8 с.
2. Дадали А. Системы ERP. [Электронный ресурс]. – М.: База Знаний, 2017. – Режим доступа: <https://compress.ru/article.aspx?id=11993> (дата обращения: 09.06.2019).
3. Сервис 1С: ИТС Информационная система. 1С: ERP Управление предприятием. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://its.1c.ru/db/updinfo#content:566:hdoc> (дата обращения: 09.06.2019).
4. Е - commerce.ru. Что дает внедрение ERP. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erp-online.ru/erp/advantages/> (дата обращения: 09.06.2019).
5. Е - commerce.ru. Зачем нужна ERP система. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.atlantgroup.ru/infos/drugoe/4/> (дата обращения: 09.06.2019).
6. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация / Дэниел О’Лири; [Пер. с англ. Ю.И. Водяновой]. – М.: ООО “Вершина”, 2004.

© Р.А. Шван, 2019

**Шевелева Л.А.**

к.э.н., доцент

доцент кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

**Шамратов Н.Р.**

студент 4 курса

ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ**

**Аннотация.** Сегодня вопросы эффективного управления инвестиционной деятельностью становятся на первое место, учитывая современное состояние, перспективы и возможности развития национальной экономики. Россия сегодня стремится к формированию и обеспечению рынка продукции со свойствами высокотехнологичности и конкурентоспособности. Для решения данной проблемы необходимо привлечение инвестиций как основы для активизации предпринимательской деятельности и предотвращения кризисов, что и обуславливает значимость исследования оптимизации инвестиционной деятельности в кризисных условиях. Инвестиционная деятельность предприятия о

**Ключевые слова:** инвестиции, кризис, инвестиционное управление, инвестиционная деятельность, развитие, эффективность.

Кризис представляет собой явление, которое ориентировано на избавление от старого и развитие нового. Кризис сегодня в некотором смысле является позитивным процессом. Поэтому в основу антикризисного управления заложена реструктуризация системы, способствующая развитию новых отношений избегая острых кризисных моментов.

Управление сложными предприятиями сегодня в любом случае является антикризисным на всех стадиях его деятельности и совершенствования, а возможность и умение предвидеть надвигающийся кризис, что определяет эффективность управленческих решений. Так, антикризисное управление определяется как система управленческих мероприятий и решений, направленных на диагностику, предупреждение, нейтрализацию и преодоление кризисов. Антикризисное управление предполагает охват всех стадий развития кризисного процесса, его профилактику, предупреждение и преодоление [1].

Решение первой задачи антикризисного управления предотвращение кризиса предполагает всесторонний, системный и стратегический подход к анализу и разрешению возникающих проблем. Он имеет общие для многих предприятий черты. Такой подход можно назвать антикризисным управлением в широком смысле.

В связи с возникновением кризисов в деятельности предприятий появляются различные проблемы, которые необходимо решать в стратегическом, а также в оперативном порядке. Антикризисное управление предполагает заблаговременную подготовку к возникновению проблем и их эффективное разрешение.

Одним из важных ресурсов антикризисного управления являются инвестиции, которые представляют собой вложения денежных средств или материальных, интеллектуальных и других видов ресурсов в конкретное предприятие.

В период кризисов наблюдается изменение институционального механизма формирования инвестиционного процесса в стране, что базируется на изменении государственной роли в экономической деятельности страны, возникновением новых институтов рыночного хозяйствования и уменьшением удельного уровня традиционных способов финансирования инвестиционных расходов предприятий. Существенное отличие воспроизводственной деятельности предприятий в рыночной экономике заключается в применении многофакторной системы финансирования инвестиционной деятельности. Но в действительности в стране имеются доли собственных средств, при практическом отсутствии внешних источников, в форме которых должны были бы выступать инвесторы, коммерческие банки, субъекты функционирования фондового рынка и другие. Поэтому крайне нужны меры по увеличению уровня инвестирования экономики при повышенном регулирующем воздействии государства с помощью методов рационального инвестиционного поведения на рынке [2].

Основной целью оптимизации инвестиционной деятельности является поиск возможностей значительного повышения инвестиционной активности государственной макроэкономической политики, которая связывает сбережения с капиталовложениями и влияет на развитие инвестиционного потенциала страны. С учетом мирового опыта выделяют несколько базовых способов оптимизации инвестиционной деятельности в условиях функционирования рыночной экономике, которые применяются в разных странах при различных экономических условиях.

Накопление сбережений и их распределение в инвестиции посредством частных банков. В развитых странах подобный механизм функционирует давно. Для нас представляют интерес характерные особенности его функционирования в разных государствах, которые влияют на роль коммерческих банков в организации инвестиционных процессов на предприятиях. Из развитых стран наиболее существенна трансформация сбережений в Германии и Японии. В этих странах крупные коммерческие банки функционируют в тесном взаимодействии с производственными предприятиями, при этом формируя устойчивые финансово - промышленные группы в стране [3].

Такая модель стимулирования и оптимизации инвестиционных процессов способствует реальному преобразованию накоплений в инвестиции. Сильной стороной такой модели выступает обеспечение высокой нормы сосредоточения и концентрации ресурсов на перспективных инновационных направлениях экономического роста страны, что содействует поддержанию максимально высоких темпов расширенного воспроизводства соответствующих финансово - промышленных групп на международном рынке за счет эффективного распределения растущих прибылей на финансирование инвестиций в целях расширения производства и реализации продукции. Применение данной модели организации инвестиционного процесса содействовало ускоренной модернизации производств, а после второй мировой войны содействовало восстановлению и быстрому росту национальных экономик Японии и Германии, а также продуктивному развитию Южной Кореи и ряда других новых индустриальных стран в мире. [4]

Слабые стороны данной модели выражаются в высокой чувствительности к принятию ошибочных инвестиционных управленческих решений руководством финансово - промышленных групп страны, а также риск перенакопления капитала в слишком увеличившихся производственных «цепочках» при устаревании их базовых технологий.

Поэтому важным условием эффективной работы данной модели является наличие конкретной системы выбора приоритетов научно - технического и экономического развития на отраслевом и общенациональном уровнях [5].

Антикризисное управление инвестиционной деятельностью сегодня в любой отрасли имеет два ключевые аспекта и включает, во - первых, недопущение кризиса, во - вторых, эффективное преодоление кризисных ситуаций. Современные предприятия должны понимать возможность возникновения кризисных ситуаций в области инвестиционной деятельности и быть готовым к ним, то есть иметь план по их преодолению. Причины и природа инвестиционных кризисов могут быть абсолютно различными, однако виновниками их допущения являются менеджеры предприятий.

#### **Список источников:**

1. Ряховский Д.И. Инвестиционная среда и инвестиционное поведение / Научно - информационный журнал «Экономические науки» - М., 2007. - №12(37). - с.323 - 328 Тираж 1000 экз (0,5 п.л.)
2. Кудрявцев В.В. Повышение конкурентоспособности предприятий при помощи коммуникационных воздействий / «Пищевая промышленность» – №7. – 2006г. – 1 стр.
3. Акулова Н.Г. Проблемы антикризисного управления в России / Журнал Управление компанией // 07 (№87) 2008, С.51 - 54 (0,50 п.л.)
4. Киселева, Н.В. Инвестиционная деятельность / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова, и др.. - М.: КноРус, 2015. - 432 с.
5. Пахомов, А. А. Инвестиционная деятельность российских компании за рубежом. Тенденции развития / А.А. Пахомов. - М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2015. - 448 с.

© Шелевева Л.А., Шамратов Н.Р., 2019.

**УДК 330**

**Шевелева Л.А.**

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

**Королёва Д.В.**

студентка 4 курса специальности «Менеджмент»  
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»  
г. Симферополь, Российская Федерация

### **ДИАГНОСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ (ПРИ ПРОВЕДЕНИИ САНАЦИИ)**

**Аннотация.** Переход экономики России к рыночным отношениям предоставил предприятиям возможность планировать свои производственные и финансовые показатели самостоятельно, производить анализ финансового состояния своих партнеров и анализировать деятельность конкурентов. Многие предприятия столкнулись с

существенной проблемой финансовой несостоятельности и неплатежеспособности. В такой ситуации достаточно важным является проведение регулярного контроля за изменением финансово - хозяйственной деятельности предприятия, диагностика тенденций и закономерностей развития.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, несостоятельность, неплатежеспособность, санация, предприятие, устойчивость.

Результаты исследований в сфере анализа финансовой несостоятельности предприятия позволяет найти условия кризисного состояния и обосновать наиболее эффективные меры по финансовому оздоровлению предприятия.

Своеобразным показателем несостоятельности предприятия выступает финансовое положение предприятия.

Финансовое состояние представляет собой экономическую категорию, которая отражает структуру собственного и заемного капитала предприятия, схему его распределения между различными видами имущества, а также эффективность их применения, платежеспособность, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность предприятия, его способность к саморазвитию [1].

Необходимо отметить, что и сегодня нет достаточно развитой и обоснованной нормативно - правовой базы анализа и оценки финансового состояния коммерческих предприятий.

Финансовое состояние предприятия отражается в рациональности структуры активов и пассивов на предприятия, а именно финансовых средств предприятия и источников их формирования; результативности использования имущества и рентабельности товаров; уровню ее финансовой устойчивости, степени ликвидности и платежеспособности предприятия, деловой активности.

Анализ финансового состояния предприятия проводится по следующим направлениям [2]:

1. По оценке динамики состава и структуры актива и пассива предприятия, их состояния и движения, эффективности;
2. По анализу платежеспособности и ликвидности активов баланса предприятия;
3. По анализу объема и динамики абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия;
4. По анализу и оценке стратегии развития предприятия на базе проведения прогнозного исследования финансовых коэффициентов;
5. По диагностике банкротства предприятия.

Множество российских предприятий находится в критическом состоянии. Основными причинами подобной ситуации обычно выступают следующие:

1. недостаточность оборотных средств;
2. снижение платежеспособного спроса покупателей;
3. нерациональная налоговую политику государства.

К сожалению, единым для большей части таких предприятий является то, что все причины подобного состояния менеджмент предприятия пытается найти вне рамок самого предприятия. На самом деле, несостоятельность говорит о неподготовленности предприятий к особенностям функционирования нестабильной экономики.

Отметим, практика отражает полную несостоятельность выделенных критериев, так как многие успешные предприятия, которые не испытывают финансовые трудности, имеют ряд коэффициентов ниже установленных норм [3].

Сложность ситуации, сложившейся к сегодняшнему моменту в России, заключается в том, что более чем 80 % предприятий являются потенциальными банкротами, хотя лишь около 10 % не имеют потенциала для выхода из состояния банкротства, дальнейшего развития и перехода к функционированию на конкурента рынке.

Для диагностики вероятности наступления банкротства применяется несколько способов, которые основаны на применении:

1. анализа обширной системы критериев;
2. определенного круга показателей;
3. интегральных показателей, рассчитанных с помощью скоринговых моделей,
4. многомерного рейтингового анализа мультипликативного дискриминантного анализа

При применении первого метода признаки банкротства обычно делят на две группы.

Первая группа - это показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем: повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, сокращение объемов продаж и хроническая убыточность и др.

Вторая группа включает показатели, отрицательные значения которых не дают основания исследовать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности его резкого ухудшения в будущем при неприятии действенных мер: чрезмерной зависимости предприятия от определенного проекта, вида оборудования, активов, рынка сырья и пр.

Второй метод диагностики финансовой несостоятельности предприятий предполагает применение набора показателей, к которым относится большой спектр аналитических показателей, таких как показатель платежеспособности, показатель финансовой устойчивости, показатель деловой активности, показатель рентабельности и т.д., и представляющий собой целостную методику анализа финансового состояния предприятия в целях своевременной диагностики признаков наступления банкротства [4].

Принимая во внимание множество показателей финансового состояния, многие экономисты рекомендуют применять третий метод диагностики вероятности банкротства предприятия, а именно интегральную оценку финансовой устойчивости предприятия на основе скорингового анализа. Сущность данной методики заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателя финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок.

Как один из вариантов, способствующих объективной оценке финансово - экономического состояния предприятия на основе третьего метода, можно предложить рейтинговую оценку. Она ориентирована на задействование всех групп показателей финансово - экономического состояния предприятия, представлена также в балльной системе и может проводиться по упрощенной схеме.

По результатам анализа и при комплексном применении различных его методов необходимо формировать комплексную финансовую стратегию и выработать план

финансового оздоровления предприятия с целью недопущения банкротства и вывода его из критической ситуации.

#### **Список источников:**

1. Агемян, Л. С. Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе / Л.С. Агемян // Молодой ученый. — 2018. — №4. — С. 329 - 331.
2. Герасименко, О.В., Петривская, А.В. Практические аспекты стабилизации финансового состояния организации в условиях кризиса / О.В. Герасименко, А.В. Петривская // Инновационная наука. 2017. № 1 - 1. С. 28 - 32.
3. Ибашева, П.А. Диагностика финансовой устойчивости компании и профилактика кризисного состояния / П.А. Ибашева // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2017. № 32. С. 125 - 130.
4. Исхакова, З. Р., Маймур, Т. Д. Современные подходы к анализу финансового состояния организации / З.Р. Исхакова, Т.Д. Маймур // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 371 - 375.
5. Курина, Ю. С., Ильина, И. В. Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий / Ю.С. Курина, И.В. Ильина // Молодой ученый. — 2016. — №12.5. — С. 46 - 49.

© Шевелева Л.А., Королева Д.В., 2019

**УДК 659**

**Е.С.Шешерина**

Магистрант 1 курса ЯрГУ им.П.Г.Демидова

г. Ярославль, РФ

E - mail: kt.she@bk.ru

**Научный руководитель:** Е.Г.Патрушева

Профессор, доктор экон.наук ЯрГУ им.П.Г.Демидова

г. Ярославль, РФ

E - mail: patr5@yandex.ru

### **ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ**

#### **Аннотация:**

Рынок систем безопасности России считается одним из сравнительно молодых и не вполне оформившихся сегментов национальной экономики. При сложившейся структуре отечественного рынка систем безопасности на нем уже определились основные игроки. При этом деятельность отдела маркетинга предприятий - производителей систем безопасности на данном рынке крайне велика: именно отдел маркетинга осуществляет взаимодействие с потенциальными заказчиками, участвует в разработке и продвижении продукта. Но пока в этом секторе национальной экономики практически отсутствует

наработанный опыт взаимодействия с потребителями, что создает серьезные трудности в эффективном функционировании отделов маркетинга и сдерживает развитие организаций - производителей.

**Ключевые слова:**

Рынок систем безопасности, технические средства охраны, отдел маркетинга, организация труда, разработка и продвижение продукции.

Российский рынок систем безопасности - один из наиболее быстро развивающихся сегментов национальной экономики, на котором стремится найти свое место и закрепиться широкий спектр различных производителей, оказывающих проектные, монтажные, охранные и прочие услуги.

Спецификой взаимодействия производителей оборудования систем безопасности с потребителями является необходимость выполнения специальных технических требований заказчиков. Наиболее популярными российскими компаниями, работающими в сфере систем безопасности, в январе 2019 года стали системные интеграторы [9], т.е. компании, обеспечивающие создание, внедрение и сопровождение функционирования охранных систем. Именно поэтому системные интеграторы — это довольно крупные компании, включающие различные подразделения: разработки, проектирования, поставок производства, продажи, монтажа, продвижения собственных продуктов.

В публикации Д.А.Скирневского [6] справедливо показано, что наличие превосходных технических и эксплуатационных характеристик создаваемых систем не является гарантией успешной работы на рынке без налаживания работы отдела маркетинга. При этом специфика отрасли и особенности состояния рынка оказывают существенное влияние на технологии маркетинга, применяемые инструменты и алгоритмы принятия решений. Действительно, маркетинговая деятельность системных интеграторов должна быть сосредоточена на:

а) определении рыночных потребностей для разработки отвечающих запросам рынка продуктов;

б) изучении мировых технологий в создании систем безопасности;

в) выборе актуальных мер продвижении продукции на рынок систем безопасности.

Кроме того, мы разделяем мнения авторов [5], доказывающих, что основой эффективного функционирования отдела маркетинга является создание оптимальной структуры отдела и налаживание оперативной системы обмена информацией с другими подразделениями предприятия и организациями за его пределами.

Таким образом, обоснование содержания работы отдела маркетинга с учетом отраслевой специфики, обеспечивающей эффективность его функционирования, а также рекомендаций по формированию организационной структуры маркетинговых подразделений производителей систем безопасности представляет актуальную научно - практическую задачу.

Исходя из динамично меняющихся технологий и требований заказчиков по техническому уровню создаваемых систем, деятельность маркетингового отдела включает участие в разработке продукции, которая должна учитывать содержание поступающих запросов от заказчиков на разработку продукции, требующих как принципиально новых разработок, так и расширения номенклатуры продукции [3].

Так, у предприятий - производителей на рынке систем безопасности существуют альтернативные пути разработки новой продукции:

1) При работе с крупными заказчиками речь идет о радикальной инновации, создаваемой «под заказ».

2) При работе с заказчиками среднего бизнеса – это направленная модификация и модернизация продукции. Для ее обеспечения необходим непрерывный процесс разработок в режиме обратной связи с потребительским спросом и развитием технологий.

3) При работе с некрупными заказчиками – стандартные предложения готовых продуктов.

Краткая характеристика вариантов разработки продуктов и задач отдела маркетинга представлена нами в таблице 1.

**Таблица 1 – Задачи отдела маркетинга на этапе разработки продукта**

<b>Вариант выпуска продукции</b>	<b>Описание</b>	<b>Отдел маркетинга</b>
Инновация	Создание принципиально нового вида продукции, предназначенного для конкретного заказчика.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание положительного имиджа компании;</li> <li>- обсуждение требований к потребительским характеристикам продукции;</li> <li>- анализ рынка на предмет применения новой продукции;</li> <li>- взаимодействие с постоянными заказчиками на предмет потребности в новой продукции;</li> <li>- сбор аналитической информации о возможностях продвижения нового продукта и поиск потенциальных заказчиков /</li> </ul>
Модификация и модернизация	Преобразование и усовершенствование существующих продуктов под конкретных заказчиков.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работы по взаимодействию, осуществлению технической поддержки и налаживанию обратной связи с постоянными заказчиками, проектными и монтажными организациями;</li> <li>- проведение опросов и анализа потребностей участников рынка систем безопасности с целью предоставления разработчикам систематизированной информации о необходимости в усовершенствовании и модификации производимых продуктов.</li> </ul>
Работа со стандартным продуктом	Продажа готовых стандартных	<ul style="list-style-type: none"> <li>- организация работы по анализу различных Интернет ресурсов и сайтов с размещенными запросами котировок,</li> </ul>

	продуктов.	тендеров и аукционов на поставку ТСО, относящихся к группе выпускаемой продукции; - предоставление руководству предприятия и научному отделу перечня выявленных основных технических и эксплуатационных характеристик конкурентной продукции, в совокупности с анализом производственных возможностей и возможными объемами потребности потенциальных заказчиков. - сбор аналитической информации о конкурентах и возможностях продвижения стандартного продукта, поиск потенциальных заказчиков.
--	------------	---

Ключом стабильного увеличения объемов сбыта является включение ТСО в максимальное количество проектов крупных заказчиков. Для этого отделу маркетинга необходимо постоянно работать со стратегий развития внешних коммуникаций: осуществлять взаимодействие в направлении распространения и предоставления информации необходимой заказчикам для применения и эксплуатации ТСО. В этом направлении работы отдела маркетинга, по нашему мнению, должны разделяться на участие в выставках, печать статей в СМИ, размещение информации на сайте и отраслевых Интернет - порталах, а так же прямое взаимодействие с заказчиками.

Только полный комплекс всех выше указанных работ позволит в полной мере обеспечить потенциальных и постоянных заказчиков необходимой технической и эксплуатационной информацией, что позволит увеличить объем сбыта.

Таким образом, при динамичном развитии рынка систем безопасности, росте конкуренции и повышении требований к системам безопасности, огромное влияние на деятельность предприятий - производителей оказывает рациональная работа отдела маркетинга, которая заключается в поиске новых заказчиков, разработке проектов - презентаций, ведения проектов систем безопасности от их основания. Качественное выполнение вышеуказанных задач позволит отделу маркетинга предприятия - производителя систем безопасности повысить интерес большого числа потенциальных заказчиков, увеличить общий объем продаж и получить дополнительные конкурентные преимущества.

#### **Библиографический список:**

1. Дмитриева, С. И. Организация работы департамента инноваций в промышленном холдинге / С. И. Дмитриева. – М. : Изд - во МГОУ, 2014. - 48 с.
2. Королькова, Е. М. Организация маркетинга на предприятии : учеб. пособие / Е. М. Королькова. - Тамбов : Изд - во Тамб. гос. техн. ун - та, 2001. - 148 с.
3. Травин, В. В. Менеджмент персонала предприятия : учебно - практ. пособие / В. В. Травин, В. А. Дятлов. - 5 - е изд. - М. : Дело, 2003. - 272 с.

4. Филимонович, С. Р. Поиски российской модели менеджмента: взгляды инсайдеров / С. Р. Филимонович // Российский журнал менеджмента. - 2004. - № 3. - 16 с.
5. Портал по безопасности [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// sec.ru](http://sec.ru) (дата обращения: 30.03.2019)
6. Официальный сайт ЗАО «НПП «СКИЗЭЛ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.skichel.ru / ru / main](http://www.skichel.ru/ru/main) (дата обращения: 30.03.2019)
7. Security Lab [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.securitylab.ru /](http://www.securitylab.ru/) (дата обращения: 30.03.19)
8. Secuteck [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.secuteck.ru](http://www.secuteck.ru) (дата обращения: 06.04.19)
9. Security bridge [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// price.security - bridge.com /](http://price.security-bridge.com/) (дата обращения: 16.04.19)
10. CNEWS [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.cnews.ru](http://www.cnews.ru) (дата обращения: 16.04.19)

(©) Е.С.Шешерина, 2019

**УДК 336.5**

**П.П. Шост**

студентка 3 курса Краснодарский филиал  
РЭУ им. Г.В. Плеханова,  
г. Краснодар, РФ  
[shost1998@mail.ru](mailto:shost1998@mail.ru)

## **РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА**

### **Аннотация**

Актуальность работы обусловлена изучением эффективного распределения расходования бюджетных средств, что позволит экономике страны в дальнейшем стабильно и динамично развиваться. Цель - найти пути оптимизации расходования средств. Объектом исследования в данной работе выступает федеральный бюджет России. В ходе написания статьи были изучены состав и структура бюджета, определены проблемы расходования средств и найдены пути их оптимизации.

Ключевые слова: федеральный бюджет, расходы, дефицит бюджета, государственные и муниципальные финансы, бюджетная система.

Расходы бюджета – это денежные средства, которые направляются на финансовое обеспечение задач и функций государства, также это экономические отношения, с помощью которых происходит использование средств централизованного фонда денежных средств государства по различным направлениям. Через расходы финансируются организации производственной и непроизводственной сферы, которые являются получателями или распорядителями бюджетных средств. Таким образом, расходы бюджета носят транзитный характер. Кроме того, расходы бюджета носят безвозвратный характер, на возвратной основе предоставляются только бюджетные ссуды и кредиты.

Осуществление расходов производится с помощью бюджетного финансирования, основными принципами которого являются: достижение максимального эффекта при минимуме затрат, целевой характер использования бюджетных средств, безвозвратность бюджетных ассигнований. Расходы играют важную роль в бюджете, с их помощью

финансируются различные сферы в экономике, также расходы выполняют функции политического, хозяйственного и социального регулирования.

Рассмотрим основные показатели исполнения федерального бюджета за 2015 - 2017 гг. в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели бюджета страны за 2015 - 2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп изменения, %	
				2017 / 2015	2017 / 2016
Доходы, млрд. руб.	13 659,24	13 460,04	15 088,91	110,47	112,10
Расходы, млрд. руб.	15 620,3	16 416,4	16 420,3	105,12	100,02
Состояние бюджета, млрд. руб.	Дефицит (- 1 961,06)	Дефицит (- 2 956,36)	Дефицит (- 1 331,4)	67,89	45,04

Как видно из таблицы 1, доходы с каждым годом растут, но все еще не покрывают расходы, поэтому на протяжении рассматриваемого периода наблюдается дефицит бюджета. Темп роста расходов бюджета в 2017 году по сравнению с 2016 составил 100,02 % , по сравнению с 2015 годом расходы уменьшились на 5 % .

Структура расходов федерального бюджета состоит из 14 статей расходования, таких как: общегосударственные вопросы; национальная оборона; национальная безопасность и правоохранительная деятельность; национальная экономика; жилищно - коммунальное хозяйство; охрана окружающей среды; образование; культура, кинематография; здравоохранение; социальная политика; физическая культура и спорт; средства массовой информации; обслуживание государственного и муниципального долга; межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований.

На рисунке 1 рассмотрим долю статей в составе расходов федерального бюджета на 2017 г.

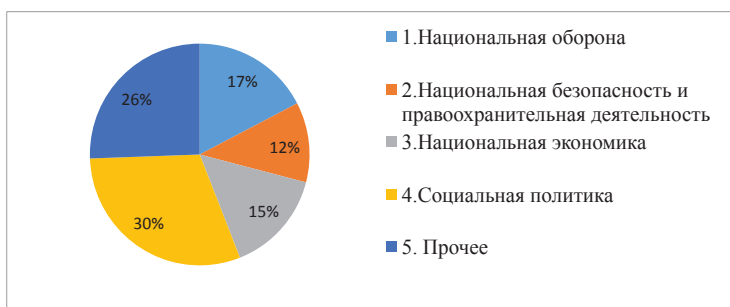


Рисунок 1 - Структура расходов федерального бюджета РФ за 2017 г.

Таким образом, как видно на рисунке 1, большую долю занимают расходы на социальную политику (30,4 % ). Вторая статья по величине затрат это «Национальная оборона» 2 852,3 млрд. руб. (17,37 % ). Третья статья «Национальная экономика» в 2017 году составила 2 460,1 млрд. руб. (14,98 % ). В «Прочее» вошли такие статьи как: общегосударственные вопросы, ЖКХ, охрана окружающей среды, образование, культура и

кинематография, здравоохранение, физическая культура и спорт, СМИ, обслуживание государственного и муниципального долга, а также межбюджетные трансферты общего характера.

Основной задачей федерального бюджета на 2019 г. является обеспечение устойчивых темпов роста экономики и расширение потенциала сбалансированного развития страны. Структуру расходов необходимо направлять на решение таких задач, как модернизация экономики в целом. Таким образом, следует отдавать преимущество производительным расходам, таким как образование, здравоохранение, развитие инфраструктуры. Также необходимо повысить эффективность казначейского сопровождения расходов федерального бюджета для повышения операционной эффективности управления бюджетными средствами.

В общем, необходимо предпринять меры для повышения эффективности расходов бюджета по всем направлениям, проводить более эффективную бюджетную политику, усовершенствовать прозрачность бюджета и бюджетной системы, это бы позволило росту продуктивности расходов бюджета.

### **Список использованной литературы:**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации ФЗ № 145 - ФЗ Принят Государственной Думой 17.07.98 Одобрен Советом Федерации 17.07.1998 (ред.от 15.04.2019) // СПС: Консультант Плюс

2. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов» от 19.12.2016 № 415 - ФЗ. Принят Государственной Думой 19.12.2016 Одобрен Советом Федерации 14.12.2016 // СПС: Консультант Плюс

3. Министерство финансов Российской Федерации: Государственный долг Российской Федерации. [Электронный ресурс] — Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. (дата обращения: 09.06.2019)

4. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации: Электронный бюджет: Общая информация о расходах бюджета и источников финансирования дефицитов бюджетов. [Электронный ресурс] — Официальный сайт Единого портала бюджетной системы Российской Федерации: Электронный бюджет. (дата обращения: 09.06.2019)

© П.П. Шост, 2019

УДК - 33

**А.Н. Юрков**

Студент 5 курса ХГУ, г.Абакан, РФ

**Научный руководитель: Н.Ф. Дитч**

канд. экон. наук, доцент ХГУ, г.Абакан, РФ

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

### **Аннотация**

Относительно недавно появившейся концепций в маркетинге за последние пару лет одной из наиболее обсуждаемых является концепция клиентоориентированности. Цель – рассмотреть определение клиентоориентированного подхода организации. Результат.

Выявляются факторы, оказывающие влияние на уровень повышения прибыли организации. Выводы. Выделяются методы повышения уровня клиентоориентированности организации.

**Ключевые слова:**

Клиентоориентированность, оценка уровня, тренинг, CRM - системы, рыночные условия.

В сложившихся рыночных условиях хозяйствования постоянно меняются условия конкуренции. Если несколько лет назад конкурентоспособной можно было считать организацию, отвечающую нормативным коэффициентам платежеспособности и финансовой устойчивости и имеющей положительный финансовый результат. То есть преимущество было отдано финансовым показателям. То в настоящее время на первый план выделяются интеллектуальный потенциал бизнеса и конкретно выявленные результаты его использования.

Динамическое развитие сферы бизнеса, достижение поставленных целей, эффективная реализация стратегий во многом зависят от репутации, товарного знака, человеческого фактора и других нематериальных активов. Финансовые показатели постепенно уходят на вторые роли, их следует рассматривать как результат наличия и использования интеллектуального потенциала. Вследствие этого появляются новые подходы, в маркетинговых аспектах, которые основываются на инновационных приемах работы с нематериальными активами.

Среди относительно недавно появившихся концепций в маркетинге за последние несколько лет одной из наиболее обсуждаемых является концепция клиентоориентированности. [2]

Понятие клиентоориентированности можно сопоставить с понятием конкурентоспособности, отличие лишь в том, что конкурентоспособность подразумевает соответствие рынку в целом, а клиентоориентированность показывает уровень соответствия требованиям потребителей.

Клиентоориентированный подход основан на повышении качества обслуживания клиентов и удовлетворения их потребностей, вследствие этого происходит привлечение клиентов, который влечет за собой рост прибыльности фирмы.

Наиболее удачно, по нашему мнению, был охарактеризован термин клиентоориентированности Б.Рыжковским: «Клиентоориентированность – это инструмент управления взаимоотношениями с клиентами, нацеленными на получение устойчивого прибыли в долгосрочном периоде и базирующийся на трех критериях: ключевая компетенция, целевые клиенты и равенство позиций». [5]

Для области общественного питания, как и для любой другой индустрии, немаловажное значение имеет привлекательность организации для клиентов, а клиентоориентированность, становится тем самым качеством, которое способствует повышению уровня привлекательности организации и ее услуг для клиентов. Анализируя данные маркетологов можно сделать вывод, что в индустрии общественного питания именно клиенты, которые представляют собой группу лояльных клиентов организации, приносят высокую и стабильную величину прибыли, доля которой составляет 65 % выручки от реализации.

Анализируя данные области общественного питания г. Абакан можно сделать вывод, что улучшение качества обслуживания является более действенным инструментом продаж, чем реклама или продвижение, что повышает уровень клиентоориентированности, как наиболее эффективного неценового преимущества организации.

Продукция и услуги, представленные индустрией общественного питания, являются альтернативой проведения свободного времени клиентов. Следовательно, клиентам посещающим данные заведения, свойственно ожидать, что качество продукции должно соответствовать заявленному ценовому уровню, блюда должны быть вкусные и полезные, так же возможность провести свободное время в новом необычном месте. Все это приведет к удовлетворению своих нужд в развлечении, комфорте, эстетизму.

Если же данные факты совпадают между собой, и клиенты остаются удовлетворены, обслуживанием в данном заведении и полученном блюде, они являются мощнейшим рекламным средством, рассказывая своим знакомым о положительных эмоциях, полученных от посещения заведения. Так же, если посетитель остался недоволен посещением, разрушительный эффект будет еще больше, так как клиент будет рассказывать о недостатках обслуживания в заведении при любом удобном случае.

У каждой точки общественного питания есть свои клиенты, но в какой фирме лучшее отношение к клиенту и качество услуги выше, туда клиенты и обращаются.

Для более слаженной автоматизации различных процессов, а так же стандартизации управления работы с клиентами, необходимо внедрение CRM - системы. Цель данной системы - получение общей для организации стандартизированной базы клиентов, статистику и аналитику с запросами и звонками, которая приведет к планированию повышения качества работ. [3]

На основании выше изложенного можно сделать вывод, что организациям остается только вовремя определить потребности своих клиентов, сформировать такие процессы и системы обслуживания, которые позволяли удовлетворять эти потребности, что позволит повысить уровень организации в конкурентной борьбе и называться клиентоориентированной. Для улучшения многих показателей и повышение качества обслуживания в организации необходимо дополнительное обучение и развитие компетенций персонала через возможные тренинги, коучи, обучающие программы, тим - билдинги.

#### **Список использованной литературы:**

1. Кареева Ю.С. Клиентоориентированный подход в развитии организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://megarost.ru/>
2. Клиент - ориентированность: бизнес без серости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eduardk.livejournal.com/93553.html>
3. Комаров С.В. Клиентоориентированность и ее эффективность: сколько стоят клиенты [Текст]. – М: Инфра - М, 2017. – 206 с.
4. Лосев С.В. Принципы построения клиентоориентированной организации [Текст] / С.В. Лосев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2018. - №6. – С. 38 - 42.
5. Официальный сайт Московской школы бизнеса. Клиентоориентированный подход в развитии организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mbschool.ru/journal/articles.php?p=1&art=389>

© А.Н. Юрков 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абакумова В.А. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ПРИ ПОМОЩИ 3D – ТЕХНОЛОГИЙ	5
Х.Д. Агрба ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	6
Н.А. Анищенко ОСОБЕННОСТИ ОБЕСЦЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО (IFRS) 9	8
Бабилов Е.С. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	10
Бакулина Е. С., Фокина О. В. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ В СФЕРЕ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	13
А.О.Боготопова УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РФ	16
В.И. Борисов ЗАДАЧА БЕЗУСЛОВНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ	20
Боровкова Виктория Анатольевна, Боровкова Валерия Анатольевна ТРАНСФОРМАЦИЯ ТОРГОВОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	22
А.О. Борохова, А.Н. Чурилов НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВЫХ ИНДЕКСОВ РОССИИ	24
О. С. Быкова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ООО «КОНТИНЕНТ»	27
Ваниева А.Р., Сыгуров Ю.В. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	30
М. М. Гаджиев ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	32

Гайдай Н.Ю. ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ	35
Ш.З. Гасанов ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ)	39
М.А. Герасимова, М.В. Вахорина ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВО ФРАНЦИИ	43
Р.В. Гура ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРМУЛЫ ВИЛЬСОНА ПРИ РАСЧЕТЕ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ЗАКАЗА WILSON FORMULA IN CALCULATING THE OPTIMAL SIZE OF ORDER	46
С. Д. Давыдова, П. А. Носуленко S. D. Davyidova, P. A. Nosulenko К ВОПРОСУ АНАЛИЗА ВЫПУСКА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ TO THE QUESTION OF ANALYSIS OF PRODUCTION AND IMPLEMENTATION OF PRODUCTS	48
Дегтярева О.В., Борисенкова А.А. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	50
Джаферова С.Э., Валиева Э.Э., Мухамедзянова М.Р. ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ DIAGNOSTICS OF FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE	52
Джаферова С.Э., Селимова Э.Р., Асанова А.Р. БАНКРОТСТВО КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ BANKRUPTCY AS A FACTOR IN FINANCIAL RECOVERY ENTERPRISES	56
Джаферова С.Э., Якубова Ф.Я., Гафарова Т.Л. МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ КАК УЧЕТНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ INVENTORIES AS AN ECONOMIC CATEGORY	60
А.И. Евдокимов ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	64
Ершова А.О. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	67

Д. И. Жаткин МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	70
Н.Н. Жинжиков ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	73
Е. П. Журавлева, Яцкина Д. Н. ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ В РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	77
С.Н. Землякова S. N. Zemlyakova АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ AUTOMATED MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE	81
В.Ю.Зотов ОПТИМИЗАЦИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ	84
Ю.А. Зрожевская, К.А. Рябова ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	87
Ильясова М.К., Бекиров Д.В. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В РАЗВИТИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	91
Ильясова М.К., Беялов И.Р. КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ	94
Ильясова М.К., Яшлавская Э.Э. КОМПОНЕНТЫ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ	96
Ильясова М.К., Смедлаева Г.З. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	98
Ильясова М.К., Умерова Ф.Э. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	101
Ильясова М.К., Затрубченко О.В. УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ	103
Катун Е.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ ДЛЯ ОБОГРЕВА ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ	105

Кириенко А.Н. К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ ГОРОДА (НА МАТЕРИАЛАХ КОМИТЕТА МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА АБАКАН)	107
Кобылинская И.О., Крикало В. А. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПОЛЮС»	110
Кобылинская И.О., Крикало В. А. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПОЛЮС»	113
М.Я. Ковалёва РАЗВИТИЕ КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	116
Т.В. Файберг, А.В. Ковалевская РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ОРГАНАМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ	118
Козлов В.С. ОБЗОР И АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	127
Е.В. Коноводова, А.М. Моторыгина ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ	130
А.Н. Лавренов АНАЛИЗ РЫНКА НАВИГАЦИОННЫХ СИСТЕМ	133
Лапшин Е.А., Кузьмин Д.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПО СРЕДСТВАМ ВНЕДРЕНИЯ РЕГЛАМЕНТА	140
Е.С. Линенко ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ В ПЕРИОД С 2014 – 2017 Г. И МЕРЫ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ	144
А.А. Ломако ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В РОССИИ	146
Д.В. Мазнов, Е.А. Мамонова ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ЖКХ	148

Ю.Л. Макарова, К.М. Новикова ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ	151
Н.В. Марченкова ИНВЕСТИЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВО (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	154
Матайбаева Г. Ж., Баймагамбет Н.Ж. МИРОВАЯ ПРАКТИКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УБЫТКОВ СТРАХОВАНИЯ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ	157
С. П. Мбанкуа ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	160
Мешкаукас Е.А. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	162
Мугутдинова А.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	166
С.З. Мурзабулатов ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	168
Наумочкин А. С. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ	172
Озерова В.В., Насиров Ю.З. МЕХАНИЗМ КРЕДИТОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ MECHANISM OF CREDITING AGRO - INDUSTRIAL COMPLEX IN RUSSIA	174
Озерова В.В., Насиров Ю.З. ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ INVESTMENT THEIR IMPORTANCE FOR THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECOLOGICAL SYSTEMS	177
Б.Э. Оразова ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	180
Пахомова О.И. СПОСОБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БУМАЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА РОССИИ	182

Н.М. Петрищенко, Л.С. Шепелева ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИСТАНЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	184
Э.А. Пиль СРАВНЕНИЕ ПЕРЕМЕННЫХ X1SU И X1SL ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ SSU И SSL	190
Э.А. Пиль РАСЧЕТ ПЕРЕМЕННЫХ X1SU И X1SL ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ SSU И SSL	193
Э.А. Пиль СРАВНЕНИЕ ПЕРЕМЕННЫХ X2SU И X2SL ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ SSU И SSL	195
Э.А. Пиль РАСЧЕТ ПЕРЕМЕННЫХ X2SU И X2SL ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ SSU И SSL	197
Э.А. Пиль СРАВНЕНИЕ ПЕРЕМЕННЫХ X3SU И X3SL ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ SSU И SSL	200
Э.А. Пиль РАСЧЕТ ПЕРЕМЕННЫХ X3SU И X3SL ДЛЯ ПАРАМЕТРОВ SSU И SSL	202
А.О. Попова АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ	205
Пугачёва Я. А., Яркова С.А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	209
У.К. Русина ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»	213
М.Т. Сабиев, Е.Р. Грешнова, Б.А. Долуда РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ЕС. ЕДИНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ЕВРОСОЮЗА	216
Стефаненко М.Н., Мустафаев Н.Н. МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ	218
Стефаненко М.Н., Хайбуллаева Р.И. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	220

Н.Н.Суринов НОВЫЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В РАЗРЕЗЕ РАЗВИТИЯ ГИГ - ЭКОНОМИКИ КАК НОВОЙ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ	222
М.И.Тамбиева КОНСЮМЕРИЗМ КАК ВАЖНОЕ ЗВЕНО МАРКЕТИНГА	227
А.А. Тарков, А.А. Tarkov ОЦЕНКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЯ ASSESSMENT OF MANAGEMENT COMPETENCIES OF HEADS	229
Филенко А.С., Тимошенко Е.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОЙ РАБОТЫ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА INDICATORS OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE TOURISM INDUSTRY	233
Е.А. Тулочкина, Е.А. Чернета «НЕЗАМЕЧАЕМАЯ» ПРОФЕССИЯ XXI ВЕКА	236
А.О. Устинова ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР»	241
А.О. Устинова ХАРАКТЕРИСТИКА ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РАМКАХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	243
Филенко А.С., Гвоздюк Е.Н. МЕТОДЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	245
Филенко А.С., Волошина А.С. ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	247
С. С. Фролова КЛАССИЧЕСКИЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	249
Пугленок О.М. РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И США	252
Д.С.Чупанов ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА МЕНДЖМЕНТА В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИКИ	253
Р.А. Шван ПРОБЛЕМА КАССОВЫХ РАЗРЫВОВ КОМПАНИИ. КАК С НИМИ БОРОТЬСЯ	255

Р.А. Шван 1С: ERP КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ	258
Шевелева Л.А., Шамратов Н.Р. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	262
Шевелева Л.А., Королёва Д.В. ДИАГНОСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ (ПРИ ПРОВЕДЕНИИ САНАЦИИ)	264
Е.С. Шешерина ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ	267
П.П. Шост РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	271
А.Н. Юрков СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	273



**OMEGA SCIENCE**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР  
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

<http://os-russia.com>  
[mail@os-russia.com](mailto:mail@os-russia.com)  
+7 (347) 299-41-99  
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

---

### Международные научно-практические конференции

По итогам конференций издаются сборники статей, которым присваиваются УДК, ББК и ISBN. В приложении к сборнику будет приказ о проведении конференции и акт о результатах ее проведения

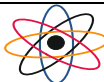
**Всем участникам высылаются индивидуальный сертификат, подтверждающий участие в конференции.**

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции сборники и сертификаты размещаются на сайте <http://os-russia.com> в разделе «Архив конференций»

**Сборники постатейно размещаются в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 981-04/2014К от 24.04.2014 г.**

Публикация от 70 руб. за 1 страницу. Минимальный объем 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте <http://os-russia.com>



**СИМВОЛ НАУКИ**

ISSN 2410-700X

Международный научный журнал «Символ науки»

Свидетельство о регистрации СМИ № ПИ ФС77-61596

Договор о размещении журнала в НЭБ (eLibrary.ru) №153-03/2015

Договор о размещении в "КиберЛенинке" №32509-01

Периодичность: прием материалов ежемесячно до 1 числа.

Формат: издается в печатном виде формата А4.

Стоимость и минимальный объем: 150 руб. за стр. Минимум – 3 стр.

Публикация и рассылка печатных экземпляров в течение 10 дней



НАУЧНЫЙ  
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ  
**МАТРИЦА  
НАУЧНОГО  
ПОЗНАНИЯ**

ISSN 2541-8084

Научный электронный журнал «Матрица научного познания»

Размещение в НЭБ (eLibrary.ru) по договору №153-03/2015

Периодичность: ежемесячно до 17 числа

Стоимость и минимальный объем: 150 руб. за стр. Минимум – 3 стр.

Формат: электронное научное издание

Публикация: в течение 7 рабочих дней

Эл. версия: сайт издателя, e-library.ru

Научное издание

**НАУКОЕМКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ  
КАК ОСНОВА  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
ОБЩЕСТВА**

Сборник статей  
Международной научно-практической конференции  
11 июня 2019 г.

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.  
Все материалы отображают персональную позицию авторов.  
Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 14.06.2019 г. Формат 60x84/16.  
Усл. печ. л. 15,1. Тираж 500. Заказ 434.



**OMEGA SCIENCE**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР  
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
Международного центра инновационных исследований

**OMEGA SCIENCE**

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<https://os-russia.com>

[mail@os-russia.com](mailto:mail@os-russia.com)

+7 960-800-41-99

+7 347-299-41-99



## ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении  
11 июня 2019 г.

### Международной научно-практической конференции **НАУКОЕМКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА**

В соответствии с планом проведения  
Международных научно-практических конференций  
Международного центра инновационных исследований «Omega science»

1. Международная научно-практическая конференция является механизмом развития и совершенствования научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья

**2. Цель конференции:**

- 1) Пропаганда научных знаний
- 2) Представление научных и практических достижений в различных областях науки
- 3) Апробация результатов научно-практической деятельности

**3. Задачи конференции:**

- 1) Создать пространство для диалога российского и международного научного сообщества
- 2) Актуализировать теоретико-методологические основания проводимых исследований
- 3) Обсудить основные достижения в развитии науки и научно-исследовательской деятельности.

**4. Редакционная коллегия и организационный комитет.**

Состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) представлен в лице:

- 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук, профессор РАЕ, академик РАПВХН
- 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
- 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
- 4) Алейникова Елена Владимировна, доктор государственного управления, профессор
- 5) Бабаян Анжела Владимировна, доктор педагогических наук, профессор
- 6) Башшева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
- 7) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
- 8) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 9) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент, член РАЮН
- 10) Винецкая Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
- 11) Вельчинская Елена Васильевна, профессор, доктор фармацевтических наук, академик Международной академии науки и образования
- 12) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
- 13) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
- 14) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук, доцент
- 15) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук, доцент
- 16) Дагий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
- 17) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент, академик Международной академии социальных технологий (МАС), профессор Российской академии естествознания (РАЕ), заслуженный работник науки и образования РАЕ
- 18) Епхиева Марина Константиновна, кандидат педагогических наук, доцент, профессор РАЕ, Заслуженный работник науки и образования РАЕ
- 19) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
- 20) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
- 21) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
- 22) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук, доцент
- 23) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
- 24) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук, доцент
- 25) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук, профессор

- 26) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук, доцент
- 27) Козлов Юрий Павлович, доктор биологических наук, профессор, президент Русского экологического общества, действительный член РАЕН и РЭА, заслуженный эколог РФ
- 28) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
- 29) Кондрашкин Андрей Борисович, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор
- 30) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор
- 31) Ларионов Максим Викторович, доктор биологических наук, профессор
- 32) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
- 33) Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
- 34) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук, доцент
- 35) Половня Сергей Иванович, кандидат технических наук, доцент
- 36) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
- 37) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
- 38) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
- 39) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 40) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН
- 41) Сирк Марина Сергеевна, кандидат юридических наук, доцент
- 42) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
- 43) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
- 44) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 45) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
- 46) Терзиев Венелин Кръстев, доктор экономических наук, доктор военных наук профессор, член-корреспондент РАЕ
- 47) Чиладзе Георгий Бидзинович, доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор
- 48) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
- 49) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор
- 50) Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук, доцент
- 51) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
- 52) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
- 53) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
- 54) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАЕ

#### 5. Секретариат конференции

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеевна
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Ганеева Гузель Венеровна
- 6) Тюрина Наиля Рашидовна

#### 6. Порядок работы конференции

В соответствии с целями и задачами конференции определены следующие направления конференции

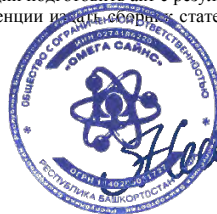
- |   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| Секция 01. Физико-математические науки    | Секция 12. Педагогические науки   |
| Секция 02. Химические науки               | Секция 13. Медицинские науки      |
| Секция 03. Биологические науки            | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки     |
| Секция 05. Технические науки              | Секция 16. Искусствоведение       |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки     | Секция 17. Архитектура            |
| Секция 07. Исторические науки             | Секция 18. Психологические науки  |
| Секция 08. Экономические науки            | Секция 19. Социологические науки  |
| Секция 09. Философские науки              | Секция 20. Политические науки     |
| Секция 10. Филологические науки           | Секция 21. Культурология          |
| Секция 11. Юридические науки              | Секция 22. Науки о земле          |

#### 7. Подведение итогов конференции.

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

В течение 10 рабочих дней после проведения конференции издать сборник статей по ее итогам, подготовить сертификаты участникам конференции

**Директор**  
**МЦИИ Омега Сайнс**  
**к.э.н., доцент**



Сукиасян А. А.



## АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции  
**НАУКОЕМКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ОСНОВА  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА**

состоявшейся 11 июня 2019

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 380 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 317 статей.

3. Участниками конференции стали 510 делегатов из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

4. Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в конференции.

5. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 981-04/2014К от 24 апреля 2014г.

6. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции

Директор  
МЦИИ Омега Сайнс  
к.э.н., доцент



*Handwritten signature* Сукиасян А. А.