# ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

**Часть 1**

**Сборник статей**
**Международной научно-практической конференции**
**09 декабря 2019 г.**

МЦИИ ОМЕГА САЙНС | ICOIR OMEGA SCIENCE
Тюмень, 2019

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5
П 781

**П 781**
**ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ: сборник статей Международной научно-практической конференции (09 декабря 2019 г, г. Тюмень). / в 4 ч. Ч.1 - Уфа: OMEGA SCIENCE, 2019. – 228 с.**

ISBN 978-5-907238-49-7 ч. 1
ISBN 978-5-907238-53-4

**Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ», состоявшейся 09 декабря 2019 г. в г. Тюмень. 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.**

**Полнотекстовая электронная версия сборника размещена в свободном доступе на сайте https: // os - russia.com**

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

ISBN 978-5-907238-49-7 ч. 1
ISBN 978-5-907238-53-4

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
**Баишева Зиля 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
**Габрусь Андрей Александрович**, кандидат экономических наук
**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, заслуженный работник науки и образования РАЕ
**Екшикеев Тагер Кадырович**, кандидат экономических наук,
**Епхиева Марина Константиновна**, кандидат педагогических наук,
доцент, профессор РАЕ, Заслуженный работник науки и образования РАЕ
**Закиров Мунавир Закиевич**, кандидат технических наук, профессор
**Иванова Нионила 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
**Конопацкова Ольга Михайловна**, доктор медицинских наук, профессор
**Ларионов Максим Викторович**, доктор биологических наук, профессор
**Маркова Надежда Григорьевна**, доктор педагогических наук, профессор
**Мухамадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук, доцент
**Песков Аркадий Евгеньевич**, кандидат политических наук, доцент
**Половеня 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, член РАЕ
**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 Рафаэллович**, доктор экономических наук, профессор, член - корреспондент РАЕ

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**УДК 316**

**Абакумова В.А.**
студент группы 2 - ФММТ - 20
СамГТУ
г.Самара, Российская Федерация
E - mail: abakuku77@mail.ru

# ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ СОВРЕМЕННЫХ ГОРОДОВ

Аннотация

Предложена концептуальная модель оценки и обеспечения экономической безопасности дорожно - транспортной системы мегаполиса, которая показывает необходимость использования междисциплинарного подхода, в частности общей теории систем, теорий национальной безопасности и конфликтологии, экономическо й теории, теорий транспортного машиностроения, транспортных услуг, дорожного строительства, эргономики, управления и непрерывного образования, психологических теорий травматизма.

Ключевые слова: экономическая безопасность, дорожно - транспортная система, междисциплинарный подход.

Транспорт и дорожное движение - это одна их важнейших отраслей экономики России и одновременно среда обитания жителей мегаполисов, является носителем значительных угроз для их здоровья и жизнедеятельности. Это подтверждается высоким уровнем дорожно - транспортного травматизма в России, и в частности в ее мегаполисах [4]. Поэтому обеспечение дорожно - транспортной безопасности как важнейшей составляющей национальной и социальной безопасности страны [3] является актуальной научной и практической проблемой. На основе анализа научной литературы [1,2] нами рассмотрены основные вопросы обеспечения экономической безопасности дорожно - транспортной системы мегаполиса.

Под обеспечением экономической безопасности дорожно - транспортной системы мы понимаем процессы и действия по рациональному использованию экономических, социальных, образовательных, нормативно - правовых и технико - технологических методов при профилактике и локализации угроз ДТС преимущественно за счет возможности повышения дорожно - транспортной грамотности и культуры поведения на транспорте, что способствует существенному снижению травматизма и повышению качества жизни населения. Ключевыми угрозами для экономической безопасности ДТС являются угрозы для деятельности: по перевозке пассажиров и грузов, по обеспечению социальной защищенности работников объектов ДТС, по ресурсному обеспечению этих объектов.

Действия по нейтрализации этих угроз и обеспечению экономической безопасности ДТС мегаполиса следует согласовывать с едиными принципами регулирования и защиты интересов всех участников ДТС в экономической сфере, что позволяет решить задачи по формированию, распределению и использованию ресурсной базы при разработке и

реализации программных мероприятий по обеспечению безопасности мегаполиса, оценке их эффективности и минимизации экономических потерь от последствий дорожно - транспортного травматизма.

Нами разработана концептуальная модель оценки и обеспечения экономической безопасности дорожно - транспортной системы, в которой определены теории, чьи положения способствуют обеспечению экономической безопасности ДТС в мегаполисе: общая теория систем решает проблемы стабильности, защищенности и надежности системы по обеспечению экономической безопасности применительно к условиям воздействия на процессы перевозок пассажиров и грузов деструктивных сил; теория обеспечения национальной безопасности изучает состояние защищенности большинства национальных интересов государства, общества и человека от разных угроз для ДТС; теория конфликтологии рассматривает деструктивные воздействия в экономической и социальной сферах обеспечения безопасности ДТС, сопряженные с конфликтными ситуациями; теория экономики, в частности, региональной экономики – в части исследования региональных аспектов экономического развития мегаполиса и ДТС как отдельной отрасли; теории транспортного машиностроения, транспортных услуг, дорожного строительства, эргономики – рассматриваются вопросы обеспечения безопасности ДТС с учетом требований эргономики к производимой транспортной и дорожной продукции для нужд мегаполиса; теория управления –раскрывает условия и возможности предотвращения опасностей и угроз безопасности путем информационно - управляющих воздействий на основные объекты и субъекты обеспечения экономической безопасности ДТС, включающая в себя в частности основные методы планирования мероприятий по профилактике и обеспечению экономической безопасности ДТС в мегаполисе: экспертных оценок, экстраполяции, балансовый, экономического анализа, нормативный, программно–целевой, экономико–математического моделирования; теория непрерывного образования – используется для нахождения путей и возможностей повышения профессиональной грамотности персонала, управляющего транспортом, грамотности и культуры поведения пассажиров и пешеходов; психологические теории травматизма, применение методов которых могут значительно повысить эффективность действий в области профилактики экономических и социальных угроз обеспечения экономической безопасности ДТС.

**Литература**

1.Белокобыльский Н. Н. Транспортная безопасность. Термины. Понятия. Определения: словарь. – М.: Стаут, 2017. - 351 с.

2.Карасев Д. В. Разработка и реализация комплексного подхода к обеспечению экономической безопасности транспортных систем : автореф. дис. ... канд. экон. наук . – СПб: С. - Петерб. гос. экон. ун - т, 2013. - 25 с.

© Абакумова В.А. 2019

**УДК 2964**

**Абдуллаева М.Г.**
Студент 3 курса ДГУ,
г.Махачкала,РФ.
Madina.abdullaeva.99.99@mail.ru
**Магомедова Ф.Г.**
Магистр 1г.о. ДГУ,
г.Махачкала,РФ.

# СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ ЛИЧНОГО БРЕНДА

**Аннотация:***Продвижение сайта в Интернете – это очень популярная тема на сегодняшний день. Создав собственный сайт, начинающий пользователь сталкивается с тем, что его оригинальная идея почему - то не привлекает массы. Да, ресурс может представлять интерес для людей, но лишь тогда, когда они узнают о нем. Именно с этой целью и происходит оптимизация и продвижение сайтов в Интернете. Это целый комплекс взаимосвязанных элементов, требующих сложной работы не один день, а также терпения и времени.*

**Ключевые слова:** *Сайт,бренд, продвижение.*

На протяжении длительного времени личный бренд был инструментом, используемым преимущественно специалистами: артистами, спортсменами, писателями, владельцами бизнеса, политиками. В последние годы можно наблюдать, что социальные медиа, такие как Facebook, Youtube, Twitter и особенно Instagram, предоставили возможность построения и продвижения личного бренда фактически каждому. Для обозначения данного явления был введен термин «массовая само - коммуникация» (“mass self - communication”) (Castells, 2009), который относится к глобальной системе сетевого взаимодействия, включающей в себя все основные социальные платформы. Для пользователей они представляют инструменты установления связей, построения сообществ и последующего распространения товаров и услуг. Более того, личный бренд есть у каждого участника перечисленных социальных сетей, нравится им это или нет (Klein, 2017). По сути каждый сейчас является частью кибермира, хочет он этого или нет, делает ли он что - то для этого или нет. Виртуальный личный бренд, сильный, посредственный или слабый есть у каждого интернет - пользователя (Kaputa, 2006). Таким образом, социальные медиа стали важными каналом отслеживания эффективности онлайн - присутствия, сбора информации для последующего построения маркетинговых стратегий, инструментом воздействия на поведение потребителей. Все это говорит об актуальности выбранной темы исследования.

Рассмотрение личного бренда в Инстаграм логично начать с исследования явления личного бренда в целом, проследить путь его возникновения и трансформации.Целая индустрия занимается продвижением физических продуктов через механизм бренда, это привычно и понятно.

В эпоху развития цифровых технологий и распространения новых медиа ситуация меняется, осознанный подход к личному бренду становится все более актуальным. Онлайн

- инструменты позволили личному брендингу стать важной маркетинговой задачей для обычных людей.

Создание и поддержание личного бренда может выступать в качестве критического различия между активными и реактивными членами общества. Пользователи, которые имеют навыки, время и уверенность, для управления своим присутствием в сети Интернет, целенаправленно создают и развивают личный бренд, получают в качестве преимущества доступ к новым карьерным возможностям, новой сфере деятельности и новой аудитории.

В рамках формирования личного бренда можно выделить основные этапы, подобные тем, которые используются обычными брендами продуктов или услуг:

1. Создание бренда
2. Укрепление бренда
3. Поддержание и развитие бренда
4. Трансформация бренда или смерть

Одним из ключевых этапов на стадии создания личного бренда является идентификация бренда, что оказывает огромное влияние на всю стратегию личного бренда в дальнейшем. В области социальных сетей представлены два основных направления, когда речь идет о личном бренде: создатели контента и создатели образа личности, ее копии в социальной сети.

Развитие и продвижение личного бренда возможно лишь с использованием цифровых стратегий рассказывания историй или сторителлинга. В контексте Instagram это нашло выражение в виде создания "историй" (stories), инструмента, который в данный момент стал ключевым для целей продвижения. В отличие от классического варианта сторителлинга, его цифровой аналог представляет собой сравнительно новую практику, используемую пользователями, которые рассказывают свои истории с помощью новых медиа. Цифровые истории часто представлены в визуально и эмоционально привлекательных форматах, и могут включать интерактивные элементы.

В рамках развития личного бренда также важно учитывать возможность представления, продвижения и реализации товаров и услуг. Данная область требует особой проработки и осторожности, так как при некачественном или неумелом подходе может принести вред репутации личного бренда. Для того, чтобы обозначить и выделить функцию прямой или косвенной продажи логично использовать такой инструмент, как "персона". Это более узкая область, чем личный бренд в целом. Персона представляет собой прямую ассоциацию личного бренда с тем или иным определением, эмоцией, визуальным образом, который возникает в сознании подписчика при мысли о данном личном бренде. Персона обладает такой характеристикой, как ситуативность, что позволяет устанавливать привязку к определенному продукту.

**Список использованной литературы:**

1. Бабушкин М., Коростелев В. Как правильно организовать свой Web - сервер. Мир Internet. – 2016.
2. Губин С. Ю. Введение в интернет - технологии: Учеб. пособие / С.Ю. Губин, В.Т. Матчин, В.А. Мордвинов; М - во образования Рос. Федерации, М.: МИРЭА, 2016.
3. Рябых, А., Зебра Н. (2015). Персональный бренд: создание и продвижение.М.: Манн, Иванов и Фербер.

© Абдуллаева М.Г., 2019
Магомедова Ф.Г., 2019

**УДК 336**

**Ананьев Д. Ю.**
Студент 3 курса 335 группы
Специальности Экономическая безопасность
Факультета Экономики и Управления
Поволжского института управления имени П. А. Столыпина
г. Саратов, РФ
E - mail: dmitriy.ananyev@mail.ru
**Научный руководитель: Беккалиева Н. К.**
кандидат экономических наук, доцент кафедры Корпоративной экономики
ФГБОУ ВО Поволжский институт управления
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»
г. Саратов, РФ
E - mail: natalyabekkalieva@yandex.ru

# СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Аннотация:** В статье рассмотрены некоторые существующие проблемы и коллизии в сфере лицензирования отдельных видов экономической деятельности.

**Ключевые слова:** лицензирование, лицензия, проблемы, лицензиат, лицензирующий орган.

В настоящее время особенно актуальными становятся вопросы по уменьшения вероятности ущерба безопасности, здоровью, правам, нравственности и законным интересам граждан, а также безопасности государства, что является предметом лицензирования. Регулирование отдельных видов деятельности в Российской Федерации осуществляется на основании лицензирования. Эта форма позволяет контролировать наиболее значимые виды деятельности, а так же осуществлять меры по осуществлению безопасности граждан и окружающей среды.

Лицензирование является одним из видов государственного контроля. Оно заключатся в установлении конкретных требований для тех индивидуальных предпринимателей и организаций, которые реализуют свою деятельность в важнейших областях общественной жизни.

К основным задачам лицензирования можно отнести предупреждение, установление и пресечение нарушений правил и норм, установленных действующим Федеральным законом, другими федеральными законами и другими нормативно - правовыми актами РФ.

Лицензированию подлежат не все виды деятельности, а только те, осуществление которых сопряжено с реальным риском нанесения указанного ущерба. Лицензиат подвергается не только общему контролю как со стороны государства, но и специальному со стороны лицензирующих органов. Это однозначно положительно сказывается не только на качестве оказываемых услуг (работ) на момент получения лицензии, но и на всем этапе осуществления их деятельности.

4 мая 2011 года был принят основной закон лицензионной сферы деятельности Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности», который упростил порядок лицензирования на территории РФ, установил единый перечень

лицензируемых видов деятельности, бессрочное действие лицензии, а также сократил число лицензируемых видов деятельности.

Несмотря на свою «свежесть» ФЗ №99 - ФЗ имеет ряд пробелов и коллизий, которые требуют своего устранения. Рассмотрим более подробно некоторые из них.

Один из пробелов состоит в том, что среди оснований для отказа в предоставлении лицензии, закрепленных в Федеральном законе № 99 - ФЗ нет ситуации, где за получением лицензии обращается индивидуальный предприниматель, лишенный в настоящее время права заниматься тем или иным видом лицензируемой деятельности по решению суда. Ст. 392 Уголовно - процессуального кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. № 174 - ФЗ12 говорит о том, что вступивший в законную силу приговор суда обязателен для всех органов государственной власти, в том числе лицензирующих [1]. Но вопреки этому, наличие подобного приговора суда, в соответствии с ч. 7 ст. 14 Федерального закона № 99 - ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», не является самостоятельным основанием для отказа в предоставлении лицензии. Таким образом, возникает коллизия, при которой, если следовать закону, гражданину, в отношении которого есть действующий приговор суда, лишающий его права осуществлять лицензируемый вид деятельности, может быть предоставлена запрашиваемая лицензия, при условии соблюдения всех требований и условий ее предоставления [2].

Для ликвидации вышеописанной коллизии было бы разумно дополнить основания для отказа в предоставлении лицензии случаем, при котором в лицензирующий орган за получением лицензии на определенный лицензируемой вид деятельности обращается гражданин, лишенный по действующему приговору суда права ее осуществлять.

Также среди существующих пробелов есть проблема в процессе процедуры переоформления лицензии. Согласно ч. 3 ст. 18 Федерального закона № 99 - ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» для переоформления лицензии лицензиат обязан представить в лицензирующий орган оригинал действующей лицензии. Предоставленный оригинал лицензии хранится в лицензионном деле не менее 5 лет согласно ст. 16 ФЗ № 99 - ФЗ и Приказа Минкультуры РФ от 25 августа 2010 г. № 558 [3].

В случае принятия решения лицензирующим органом об отказе в переоформлении лицензии, согласно ч. 3, ч. 18 ст. 18 Федерального закона № 99 - ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», лицензирующий орган обязан вручить лично или направить заказным почтовым отправлением уведомление об отказе. Но данный нормативно - правовой акт не обязывает лицензирующий орган вернуть оригинал лицензии, в случае принятия решения об отказе в ее переоформлении. Таким образом, лицензиат, во - первых, фактически лишается действующего оригинала лицензии. Во - вторых, лицензиат не имеет права обращаться в лицензирующий орган за предоставлением копии лицензии, так как согласно положениям ч. 1 ст. 17 Федерального закона № 99 - ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» данное право возникает только в случае потери лицензии или ее порчи. В - третьих, лицензиат, не может выполнить все требования, заключенные в ч. 3 ст.18 данного Федерального закона, для повторной попытки переоформления лицензии, так как она у него отсутствует. В результате, в данной ситуации существуют несомненные пробелы, требующие оперативного решения [4].

Еще одной из проблем лицензирования является узкое содержание предмета открытой лицензии. Предметом открытой лицензии является право использования произведения науки, литературы или искусства в предусмотренных договором пределах. Лицензиар может предоставить лицензиату право на использование принадлежащего ему произведения для создания нового результата интеллектуальной деятельности. Все эти

случаи имеют строго целевой характер и среди них нет цели художественной, т. е. создания нового произведения на основе заимствования чужого.

Таким образом, в сфере лицензирования необходима более тщательная систематизация норм, которая могла бы обеспечить единство всех лицензионных норм и их взаимосвязанность, освободиться от устаревших положений, а также устранить существующих на данный момент пробелы и коллизии в данной сфере деятельности.

**Список литературы:**

1. Уголовно - процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174 - ФЗ (ред. от 04.11.2019). - № 174 - ФЗ92. – С. 392.

2. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99 - ФЗ (ред. от 28.07.2012) «О лицензировании отдельных видов деятельности».

3. Приказ Минкультуры России от 25.08.2010 № 558 (ред. от 16.02.2016) "Об утверждении "Перечня типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения"

4. Ольшевская А.В., Попович О.М. Актуальные проблемы института лицензирования в административном праве России / Журнал Вестник экономической безопасности, Москва, 2016. – Стр. 133 - 136.

© Д.Ю. Ананьев, 2019

**УДК 33**

**Н.С. Антипова**
студент 3 курса ПИУ РАНХиГС, г.Саратов, РФ
E - mail: nadya.antipova.1999@inbox.ru
Научный руководитель: Н.К. Беккалиева
канд. экон. наук, доцент кафедры Корпоративной экономики
ФГБОУ ВО ПИУ РАНХиГС, г. Саратов, РФ, E - mail: natalyabekkalieva@yandex.ru
**N. S. Antipova**
3rd year student of PIU Ranepa, Saratov, Russia, E - mail: nadya.antipova.1999@inbox.ru
Scientific supervisor: N. To. Bekkaliev
Cand. Econ. associate Professor, Department of Corporate Economics,
Russian Academy Of Sciences, Saratov, Russia
E - mail: natalyabekkalieva@yandex.ru

## ЛИЦЕНЗИЯ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

## LICENSE AS A MEANS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ECONOMIC ENTITIES.LICENSE AS A MEANS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ECONOMIC ENTITIES

**Аннотация:** Статья посвящена проблеме обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Одним из средств обеспечения такой безопасности является получение лицензии. Подробно рассмотрена роль, принципы и преимущества лицензирования.

Abstract: the Article is devoted to the problem of economic security of an economic entity. One means of ensuring such security is to obtain a license. The role, principles and advantages of licensing are considered in detail.

**Ключевые слова:** лицензирование, экономическая безопасность, лицензия.

Keywords: licensing, economic security, license.

Система обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов образует несколько основных групп, одной из которых является эффективный механизм правового регулирования всех направлений деятельности предприятия. К такому механизму регулирования, в частности, относятся лицензирование.

Лицензирование представляет собой разрешение государства (или уполномоченных им субъектов) осуществлять определенный вид деятельности (действия). Основными принципами лицензирования являются следующие: обеспечение единства экономического пространства на территории Российской Федерации; установление единого перечня лицензируемых видов деятельности; установление лицензионных требований и условий положениями о лицензировании конкретных видов деятельности; соблюдение законности при осуществлении лицензирования. Основными эффектами лицензирования являются избирательный допуск лиц к осуществлению лицензируемой деятельности, усиление ответственности за нарушение лицензионных требований и условий, а также укрупнение структуры рынка.

Получение лицензии дает хозяйствующим субъектам множество преимуществ, а вместе с тем и обеспечивает их экономическую безопасность. ***К таким преимуществам можно отнести: поддержку и защиту юридических лиц и предпринимателей со стороны государства,*** развитость и конкурентоспособность***, а также*** высокую финансовую эффективность и устойчивость работы предприятий и организаций. Это обеспечивается тем, что лицензия указывает на законность деятельности хозяйствующих субъектов и является основанием для доверия клиентов, поэтому часто продажи лицензионных продуктов растут сильнее, чем продажи прочих продуктов.

Чтобы понять как лицензирование обеспечивает экономическую безопасность сопоставим статистические данные по выдаче лицензий и прибыли организаций реального сектора экономики.

По данным официальных статистических отчетов Министерства экономического развития, количество действующих лицензий, выданных лицензирующими органами, на конец 2017 года составило 621, 3 тыс. лицензий. Федеральными лицензирующими органами было выдано 273,5 тыс. лицензий или 44 % от их общего количества. Лицензирующими органами субъектов Российской Федерации в рамках переданных полномочий было выдано 246,9 тыс. лицензий (39,7 % ), лицензирующими органами субъектов Российской Федерации в рамках собственных полномочий – 100,8 тыс. лицензий (16,2 % ).

Наиболее массовыми сферами деятельности, которые подлежат лицензированию, стали образовательная, фармацевтическая и медицинская деятельность, розничная продажа алкогольной продукции, а также деятельность по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений. На указанные 5 сфер приходится 382,6 тыс. действующих лицензий (61,6 % от их общего количества).

В 2018г., по уточненным данным, сальдированный финансовый результат организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых организаций и государственных (муниципальных) учреждений) в действующих ценах составил 13797,2 млрд. рублей (36,1 тыс. организаций получили прибыль в размере 16527,5 млрд. рублей, 13,7 тыс. организаций имели убыток на сумму 2730,3 млрд. рублей). Организации, которые занимаются образовательной деятельностью имеют прибыль 660,1 млрд. рублей в 2018г., это на 28,6 % больше, чем в 2017г. Такое увеличение данного показателя говорит об эффективности и устойчивом развитии хозяйствующих субъектов.

Таким образом, получение лицензии на определенный вид деятельности способствует экономическому развитию и безопасности предприятий и организаций.

**Список использованной литературы:**

1) Федеральный закон "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 04.05.2011 N 99 - ФЗ (последняя редакция)

2) Прудиус Е.В. О понятии и системе экономической безопасности // Законодательство и экономика. 2008. № 1.

3) Спектор Е.И. Правовое регулирование режима лицензирования в Российской Федерации. Научно - практическое пособие. – М.: Юристъ, 2005. С. 13

© Н.С. Антипова 2019

**УДК - 33**

**Атмурзаева Ф.М.**
Магистрант 2 курса РГЭУ (РИНХ)
**Брянцева В.С.**
Магистрант 2 курса РГЭУ (РИНХ)
**Гусаров А. А.**
Магистрант 2 курса РГЭУ (РИНХ)

## АНАЛИЗ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПО МЕТОДИКЕ CORAS

Целью данной статьи является проведение анализа методики оценки информационных рисков CORAS. Задачи – рассмотрение основы нормативной базы в области оценки информационных рисков в РФ, изучение основных особенностей методики CORAS, а также анализ её преимуществ и недостатков.

Методология CORAS была разработана в рамках программы Европейского информационного общества технологий и предназначена для анализа информационных рисков. Данная методология призвана адаптировать, конкретизировать и соединить различные методы анализа рисков, например: FMECA, цепи Маркова, анализ дерева событий и др. В основе метода CORAS лежит UML – унифицированный язык моделирования, который используется для графического описания объектов моделирования в сфере разработки программного обеспечения –для регистрации

полученных промежуточных результатов и, наконец, предоставления полных решений по анализу информационных рисков, с помощью специальных встроенных UML - диаграмм CORAS.

Для анализа информационных рисков по методу CORAS следует выполнить следующий комплекс мероприятий:

– проведение подготовительной деятельности по поиску и систематизации данных по предмету анализа. Цель этого этапа – полностью понять, что анализируется. Во время этой процедуры аналитики собирают информацию, основанную на понимании предмета анализа клиентом;

– описание клиентом предмета или предметов, которые нужно проанализировать. В результате, аналитики демонстрируют клиенту их понимание полученной информации и документов, к которым им был предоставлен доступ. Данный шаг определяет первые уязвимости, угрозы, сценарии угроз и нежелательные события;

– полное и пошаговое описание аналитиком поставленной задачи. Этот этап включает улучшенное описание имеющейся ситуации, все возможные допущения и другие сформулированные предварительные условия. Этот этап завершается, когда вся документация будет согласована с клиентом;

– проверка точности и значительности документов подлежащих анализу. На данном этапе проводится повторная проверка всех документов, предоставленных клиентом. Проверка проводится аналитиками совместно с клиентом, возможно также привлечение сторонних экспертов;

– осуществление мер по выявлению рисков. Этот шаг определяет все возможные потенциальные нежелательные события, а также угрозы и уязвимости;

– оценка вероятностей и последствий информационных угроз. Для всех нежелательных событий, выявленных на предыдущем шаге, аналитики определяют вероятность их возникновения, а также потенциальный ущерб;

– определение приемлемых рисков, то есть тех, которые могут быть приняты, и рисков, которые должны быть представлены для оценки с целью их уменьшения или устранения;

– нейтрализация угроз. Последний этап – формирование перечня защитных мер, которые позволят устранить или снизить до приемлемого уровня оставшиеся риски.

Основным преимуществом методологии CORAS является тот факт, что программные инструменты для ее реализации распространяются бесплатно и не требуют значительных ресурсов для установки и применения. Кроме того, методология CORAS проста в использовании и не требует каких - либо дополнительных специальных знаний. Существенным недостатком метода CORAS является неуместность данной методики для регулярного использования, поскольку она не учитывает частоту оценки информационных рисков и не позволяет обновлять информацию о них. Кроме того, все программное обеспечение CORAS, ровно как и вся сопроводительная документация, не имеет официального перевода на русский язык, что может вызвать некоторые затруднения при его использовании российскими специалистами.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.**

1. ГОСТ Р ИСО / МЭК 27005 - 2010. Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Менеджмент риска информационной безопасности.
2. ГОСТ Р 51897 - 2011. Менеджмент риска. Термины и определения.
3. Астахов А. Искусство управления информационными рисками. - М.: ДМК Пресс, 2009. – 312 с.

© Атмурзаева Ф.М., Брянцева В.С., Гусаров А. А. 2019

**УДК - 33**

**Атмурзаева Ф.а М.**
Магистрант 2 курса РГЭУ (РИНХ)
**Брянцева В. С.**
Магистрант 2 курса РГЭУ (РИНХ)
**Гусаров А.А.**
Магистрант 2 курса РГЭУ (РИНХ)

## СУЩЕСТВУЮЩИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В настоящее время не существует некой единой, принятой всеми, методики анализа информационных рисков. Основу российской нормативной базы в данной области составляет ГОСТ Р ИСО / МЭК 27005 - 2010 «Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Менеджмент риска информационной безопасности» [1], являющийся частью серии стандартов ИСО 27000 «Информационные технологии. Методы и средства обеспечения безопасности. Менеджмент информационной безопасности...». Кроме того, вопросы управления информационными рисками регулируют семейство стандартов ГОСТ Р ИСО 31000 включающее в себя [2, 3, 4]:

- ГОСТ Р ИСО 31000 - 2010 – Менеджмент риска. Принципы и руководство;
- ГОСТ Р ИСО / МЭК 31010 - 2011 – Менеджмент риска. Методы оценки риска;
- ГОСТ Р 51897 - 2011 – Менеджмент риска. Термины и определения.

Однако ГОСТ Р ИСО / МЭК 27005 - 2010 не предоставляет какой - либо конкретной методологии по управлению информационными рисками. Выбор подхода к управлению информационными рисками осуществляется организацией и зависит, например, от контекста управления рисками или сферы деятельности организации. Поэтому многими компаниями, специализирующимися в области решения комплексных проблем информационной безопасности, были разработаны собственные методики управления информационными рисками. Прежде всего, они различаются сложностью лежащих в основе математических методов. Некоторые из них основаны на применении обычных таблиц и не предлагают использование какого - либо программного обеспечения, в то время как другие активно его применяют. Как следствие, точность и надежность полученных оценок, также как и время необходимое на их получение, разнятся. Наиболее известными, среди соответствующих международным и идентичным им российским стандартам, на сегодняшний день считаются методы анализа информационных рисков CORAS и OCTAVE.

Основное преимущество методологии CORAS заключается в том, что программные инструменты для ее реализации распространяются бесплатно и не требуют значительных ресурсов для установки и применения. Кроме того, методология CORAS проста в использовании и не требует каких - либо дополнительных специальных знаний. Существенным недостатком метода CORAS является неуместность данной методики для регулярного использования, поскольку она не учитывает частоту оценки информационных рисков и не позволяет обновлять информацию о них. Кроме того, все программное обеспечение CORAS, ровно как и вся сопроводительная документация, не имеет официального перевода на русский язык, что может вызвать некоторые затруднения при его использовании российскими специалистами.

Суть универсальной методики OCTAVE заключается в том, что для оценки информационных рисков используется совокупность надлежащим образом организованных последовательных внутренних собраний. Для этих целей владелец информации создает специальную группу для анализа рисков, в которую входят сотрудники бизнес - подразделений организации, хорошо знакомые с информационной системой организации, а также сотрудники ИТ - отдела.

К сожалению, OCTAVE не позволяет выполнить количественную оценку информационных рисков, позволяя лишь упорядочить риски по результатам качественной оценки. Кроме того, OCTAVE, как и CORAS, не имеет перевода на русский язык, что может усложнить ее применение российскими специалистами.

**Библиографический список**

1. ГОСТ Р ИСО / МЭК 27005 - 2010. Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Менеджмент риска информационной безопасности.
2. ГОСТ Р ИСО 31000 - 2010. Менеджмент риска. Принципы и руководство.
3. ГОСТ Р ИСО / МЭК 31010 - 2011. Менеджмент риска. Методы оценки риска.
4. ГОСТ Р 51897 - 2011. Менеджмент риска. Термины и определения.
5. Астахов А. Искусство управления информационными рисками. - М.: ДМК Пресс, 2009. – 312 с.

© Атмурзаева Ф.а М., Брянцева В. С., Гусаров А.А. 2019

**УДК 338**

**А.А. Безроднов**
Студент ФГБОУ ВО «СГСПУ», ФЭУС
Научный руководитель: к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики ФГБОУ ВО «СГСПУ»
**Ю.П. Грабоздин**
г. Самара

## СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В ЭКОНОМИКЕ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Актуальность темы обуславливается тем, что достижение высоких результатов и повышение эффективности деятельности бюджетных учреждений, невозможно достичь без управления финансами, направленного на обеспечение деятельности и функционирование учреждений, в частности связанные с оказанием государственных и муниципальных услуг.

Осуществление финансовых отношений предполагает наличие у организации финансовых ресурсов. Финансы - это совокупность денежных средств организации, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства. К данной категории относятся: деньги, основные средства, продукция, акции, кредиторская и дебиторская задолженности и т.д. Несомненно, без финансовых ресурсов ни одна организация функционировать не может[1 - 7].

Так как финансы выражают материальную составляющую финансовых отношений, то они оказывают влияние на все стадии воспроизводственного процесса, и, следовательно, определяют размеры производства, исходя из общественных потребностей.

Финансовые ресурсы бюджетных учреждений представлены денежными средствами, привлеченными из разных источников на поддержание и расширение своей деятельности. Формирование источников финансовых ресурсов происходит в зависимости от вида, формы и направленности оказываемых услуг. Все услуги могут предоставляться потребителям на платной, бесплатной или совмещенной основе.

К источникам, формирующим фонды экономического стимулирования, относят: общий доход учреждения и специфические поступления. В качестве основных примеров поступлений, с помощью которых происходит пополнение фондов социального и производственного развития, можно назвать:

1) снижение материальных затрат;

2) поиск возможностей сокращения выплат сторонним организациям (выбор более выгодных партнеров) и уменьшения расчетов по процентам за кредит;

3) выручка от реализации (продажи) лишнего, устаревшего оборудования, запасов и прочих материальных ценностей;

4) получение дополнительной прибыли за счет предоставления в аренду зданий, оборудования, инструментов, транспорта и т.д.

Таким образом, содержание управления финансами в экономике учреждения заключается в деятельности, связанной с распределением денежных средств в соответствие с его актуальными потребностями, предполагающей выстраивание алгоритма расходования текущих финансовых средств, а также тех, которые переходят в распоряжение экономически активного субъекта в соответствии с аналитическими расчетами.

Роль управления финансами в экономике учреждения заключается в повышении эффективности деятельности за счет взаимоувязки доходов и расходов.

**Список литературы**

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 г. № 145 - ФЗ (ред. от 13.07. 2015 г.) [Электронный ресурс] // Гарант : [сайт информ. - правовой компании]. – М., 2016. – Режим доступа: http: // base.garant.ru / 12112604

2. Федеральный закон от 08.05.2010 г. № 83 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 29.12.2015 г.) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : [сайт информ. - правовой компании]. – М., 2016. – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ law _ 100193 /

3. .Малиновская О.В., Скобелева И.П., Бровкина А.В. Государственные и муниципальные финансы. – М.: КНОРУС, 2011 г. – 428 с.

4. Бабенко, М.А. Совершенствование инструментов управления финансовыми ресурсами организации : монография / М.А. Бабенко, А.В. Савцова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное

образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо - Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2015. - 295 с. : ил. - Библиогр.: с. 217 - 232. - ISBN 978 - 5 - 9296 - 0702 - 8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http: // biblioclub.ru / index.php?page=book&id=457139

5. Беспалов М. В. Порядок бухгалтерского учёта санкционирования расходов в казённых учреждениях // М. В. Беспалов. - Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях– 2018. . - №2. – с. 14 - 17

6. Бокарева Л.Г. Российская государственность: реформы и их итоги // Имущественные отношения в Российской Федерации. - 2017. - № 10. – С. 7.

7. Букина И.С., Черных С.И. Бюджетирование, ориентированное на результат, и новое правовое положение государственных (муниципальных) предприятий // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. - 2016. - № 1. - С. 25.

© А.А. Безроднов 2019

**УДК - 33**

**Бобряшева С.О.,** Студент 3 курса 335 группы
Специальности Экономическая безопасность, Факультета Экономики и Управления
Поволжского института управления имени П. А. Столыпина
Российская академия Народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, E - mail: bobryasheva.sveta.v.b@ya.ru

**Bobryasheva S. O.**
3 - year student of 335 group, Specialties Economic Security
Faculty of Economics and Management,
Volga Institute of Management named after P. A. Stolypin
Russian Academy of National Economy and Public Administration
under the President of the Russian Federation ", Saratov, Russian Federation

**Научный руководитель: Беккалиева Н.К.**
кандидат экономических наук, доцент кафедры Корпоративной экономики
ФГБОУ ВО Поволжский институт управления
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации» г. Саратов, РФ

**Bekkalieva Natalya Klimentyevna**
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Corporate Economics
FSBEI of HE "Volzhsky Institute of Management"
Russian Academy of National Economy and Public Administration
under the President of the Russian Federation ", Saratov, Russian Federation

## "ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ"

**Аннтотация:** в статье рассмотрены основные актуальные проблемы банковского лицензирования в России

**Antotation:** the article deals with the main actual problems of banking licensing in Russia

**Ключевые слова:** лицензирование, банки, банковское лицензирование, проблемы лицензирования

**Key words:** licensing, banks, banking licensing, licensing problems

Впервые лицензирование в нашей стране появилось с принятием Закона РСФСР от 2 декабря 1990 г. «О банках и банковской деятельности» и Закона РСФСР от 25 декабря 1990 г. №445 - I «О предприятиях и предпринимательской деятельности» . Это стало первым официальным этапом в формировании лицензионной деятельности в России.

В литературе назван определенный ряд признаков, еще до вышеуказанных законов, лежащих в основе формирования перечня лицензируемых видов деятельности: 1) опасность конкретной деятельности для неограниченного круга лиц, не участвующих в данной деятельности; 2) вовлечение ею в личную среду неограниченного круга участников; 3) высокая доходность данной деятельности.

Таким образом, лицензирование – это определенного рода компромисс, позволяющий гарантировать права и законные интересы граждан , а так же общества в целом в условиях рыночной экономики.

Банковская деятельность в России является обязательно лицензируемой , осуществление банковских операций различными коммерческими банками производится на основании лицензии выданной исключительно Центральным Банком России во главе Эльвиры Набиуллиной. Основной цель в лицензирование , является не допустить выход на рынок тех банков, которые неустойчивые, с плохой репутацией и другими отрицательными качествами для коммерческого банка.

В соответствии с Инструкцией ЦБ РФ «О порядке принятия ЦБ РФ решения о государственной регистрации, а также выдачи лицензий на ведение банковской деятельности» для зарегистрированных кредитных организаций могут выдаваться лицензии следующих видов:

- лицензия на реализацию банковских операций со средствами в рублях;
- лицензия на реализацию банковских операций со средствами в рублях и зарубежной валюте (без прав привлекать во вклады денег физических лиц);
- лицензия на привлечение во вклад, размещение драгметаллов;
- лицензия на проведение банковских операций со средствами в рублях либо со средствами в рублях и зарубежной валюте для небанковских расчетных кредитных учреждений;

Выданные Банком России лицензии подлежат учету в Реестре выданных лицензий. Данный Реестр подлежит опубликованию в журнале «Вестник Банка России» не реже одного раза в год.

Но если есть определенная деятельность, значит есть и определенные проблемы с ней. Не исключением является даже банковское лицензирование.

Существуют,некоторые основные проблемы банковского лицензирования в Российской Федерации:

- Первая проблема:.

Банковская лицензия легитимирует, за исключением банковских операций, также отдельные сделки, указанные в части 3 ст. 5 Закона о банках, опосредованно и косвенно. Соответственно, для кредитных учреждений в процессе совершения сделок, указанных в ч. 3 ст. 5 Закона о банках, даже при распространении на них лицензионного режима, получать дополнительную лицензию не требуется т. к. данные учреждения заключают сделки на основе уже полученной банковской лицензии. Из этого следует, что список видов предпринимательской деятельности, которые обладают правом осуществлять кредитные учреждения, шире, чем непосредственно приведенный в банковской лицензии. Следовательно, список банковских операций, указанный в лицензиях, более узкий в отличие от фактического перечня видов предпринимательской деятельности, права на занятие, которыми предоставляются исключительно лицензией.

- Вторая проблема.

Банковская лицензия легитимирует, за исключением банковских операций, также отдельные сделки, указанные в части 3 ст. 5 Закона о банках, опосредованно и косвенно. Соответственно, для кредитных учреждений в процессе совершения сделок, указанных в ч. 3 ст. 5 Закона о банках, даже при распространении на них лицензионного режима, получать дополнительную лицензию не требуется, данные учреждения заключают сделки на основе полученной банковской лицензии. Из этого следует, что список видов предпринимательской деятельности, которые обладают правом осуществлять кредитные учреждения, шире, чем непосредственно приведенный в банковской лицензии. Из этого следует, что список банковских операций, указанный в лицензиях, более узкий в отличие от фактического перечня видов предпринимательской деятельности, права на занятие, которыми предоставляются лицензией.

- Третья проблема.

В статье 5 Закона о банках указывает перечень сделок и операций, отсюда встает вопрос – какие из них подразумевают получение лицензии? Этот вопрос осложняет то, что, как известно заранее, некоторые сделки требуют того, чтобы юридическое лицо для их совершения обладало специальной лицензией.

Прежде всего, нужно отличать лицензию, которая выдается кредитному учреждению: банковскому учреждению, не банковскому, кредитному учреждению, представительству иностранного банковского учреждения. Цели образования каждого из вида кредитных организаций определяют строго определенные законодательством виды банковских операций и лицензия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что коммерческие банки в России не имеют права вести какую - либо деятельность без лицензии, не зарегистрированной в качестве юридического лица, банковской деятельности. . Это позволяет избежать созданиях нелегальных банков и ,следовательно, вести мошенническую деятельность. При этом есть и определенные проблемы в банковском лицензировании, которые стоит решить и свести к минимуму . При таких условия можно добиться идеального банковского лицензирования в России.

© Бобряшева С.О. 2019

**УДК 657.622**

**Е.К. Богачева**
студент 4 курса, НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ
E - mail: caterina.bogacheva@gmail.com
**Научный руководитель: М.В. Беллендир**
ст.пр. НГУЭУ, г. Новосибисрк, РФ, E - mail: m _ bell@bk.ru

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСОВ АЭРОПОРТОВ АО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ «УФА»» И АО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ «КАЗАНЬ»

**Аннотация.** В статье рассматривается определение ликвидности баланса. Проведена группировка активов и пассивов двух аэропортов. На основании группировки сделаны соответствующие выводы по абсолютным показателям ликвидности.

**Ключевые слова:** аэропорты, баланс, активы, пассивы, ликвидности.

Аэропорта города Москвы многое время лидируют в рейтинге по самым загруженным аэропортам России. В данном рейтинге (см. Таблица 1) происходят небольшие изменения, лишь аэропорт Симферополь в 2018 году опустился в рейтинге на одно место, а аэропорт города Казани так же остался на 10 месте.

Таблица 1 – Рейтинг 10 городов России
с самыми загруженными пассажирскими аэропортами.

| № п / п | Город | Название аэропортов | Пасажиропоток, тыс.чел |
|---|---|---|---|
| 1 | Москва | Шереметьево<br>Домодедово<br>Внуково | 45 836<br>29 400<br>21 478 |
| 2 | Санкт - Петербург | Пулково | 1 812 |
| 3 | Сочи | Сочи | 6 343 |
| 4 | Екатеринбург | Кольцово | 6 103 |
| 5 | Новосибирск | Толмачево | 5 909 |
| 6 | Симферополь | Симферополь | 5 146 |
| 7 | Краснодар | Пашковский | 4 160 |
| 8 | Уфа | Уфа | 3 241 |
| 9 | Ростов - на - Дону | Платов | 3 236 |
| 10 | Казань | Казань | 3 141 |

Ликвидность – это способность отдельных видов имущественных ценностей обращаться в денежную форму без потерь своей балансовой стоимости.

Ликвидность баланса определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости организации. Чем выше ликвидность баланса, тем больше скорость погашения задолженностей предприятия.

В данной статье проводится анализ ликвидности баланса аэропортов города Уфа и Казань, так как у них близкие значения пассажиропотока, 3241 и 3141 тыс.чел. соответственно.

Анализ ликвидности баланса представляет собой группировку всех активов и пассивов предприятия. Формулы, по которым сделана группировка представлены в таблицах, которые представлены ниже.

Группировка активов и пассивов происходила именно таким образом, исходя из наличия того или иного актива или пассива в балансе аэропортов. В таблице 2 представлены значение активов и пассивов баланса аэропортов за период с 2016 года по 2018 год.

Таблица 2 – Группировка активов и пассивов баланса аэропорта Уфа

| Название показателей | Расчет показателей | 2018 | 2017 | 2016 |
|---|---|---|---|---|
| А1 – наиболее ликвидные активы | Строка 1250 + 1240 | 1656705 | 1305603 | 287053 |
| А2 – быстро реализуемые активы | Строка 1230 + 1260 | 93721 | 157845 | 158331 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| А3 – медленно реализуемые активы | Строка 1210 + 1220 | 343695 | 144112 | 96964 |
| А4 – внеоборотные активы | Строка 1100 | 3602962 | 2951217 | 3097143 |
| П1 – наиболее срочные обязательства | Строка 1520 + 1550 | 479015 | 268310 | 239622 |
| П2 – краткосрочные пассивы | Строка 1510 | 0 | 0 | 31250 |
| П3 – долгосрочные пассивы | Строка 1400 + 1540 | 110344 | 87993 | 128907 |
| П4 – постоянные пассивы | Строка 1300 + 1530 | 5107724 | 4202474 | 3239712 |

В активе баланса АО «Международный аэропорт «Уфа» с 2016 по 2018 гг. преобладают внеоборотные активы. Меньше всего в балансе организации – быстро реализуемых активов. В 2018 году они составили 93 721 тыс.руб., что на 40,62 % меньше, чем в 2017 году.

В пассиве баланса аэропорта города Уфа значительно возросли (на 57,66 % ) с 2016 года постоянные пассивы. Краткосрочные пассивы были у организации только в 2016 году, в 2017 и в 2018 году у организации отсутствовали краткосрочные заемные средства.

Для проведения сравнительного анализа была проведена группировка статей баланса (см. Таблица 3) еще одного Международного аэропорта – аэропорта города Казань.

Таблица 3 – Группировка активов
и пассивов баланса аэропорта Казань

| Название показателей | Расчет показателей | 2018 | 2017 | 2016 |
|---|---|---|---|---|
| А1 – наиболее ликвидные активы | Строка 1250 + 1240 | 1438866 | 1061630 | 719154 |
| А2 – быстро реализуемые активы | Строка 1230 + 1260 | 173224 | 239684 | 96000 |
| А3 – медленно реализуемые активы | Строка 1210 + 1220 | 103304 | 127139 | 165938 |
| А4 – внеоборотные активы | Строка 1100 | 5142350 | 5009160 | 5220370 |
| П1 – наиболее срочные обязательства | Строка 1520 + 1550 | 332146 | 217485 | 164031 |
| П2 – краткосрочные пассивы | Строка 1510 | 0 | 0 | 0 |
| П3 – долгосрочные пассивы | Строка 1400 + 1540 | 177431 | 158940 | 150988 |
| П4 – постоянные пассивы | Строка 1300 + 1530 | 6348170 | 6061190 | 5886440 |

В балансе АО «Международный аэропорт «Казань» преобладают внеоборотные активы и постоянные пассивы. Группа активов А3 по сравнению с 2016 годом уменьшились на 37,75 % . Наиболее ликвидные активы увеличились в 2018 году по сравнению с 2016 годом

на 719 712 тыс.руб. и составили 1438866 тыс.руб. В данной организации так же, как и в аэропорту города Уфа отсутствуют краткосрочные пассивы, но на протяжении всех трех лет.

Анализ ликвидности балансов АО «Международный аэропорт «Уфа» и АО «Международный аэропорт «Казань» заключалась в сравнении группировки активов балансов, расположенных по степени убывания ликвидности с обязательствами по пассиву, расположенными в порядке возрастания сроков погашения. Данное сравнение представлено в Таблице 4.

Таблица 4 – Соответствие условиям ликвидного баланса
в аэропортах города Уфа и Казань

| Неравенства | Аэропорт Уфа | | | Аэропорт Казань | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2018 | 2017 | 2016 | 2018 | 2017 | 2016 |
| А1 ≥ П1 | + | + | + | - | - | - |
| А2 ≥ П2 | + | + | + | + | + | + |
| А3 ≥ П3 | + | + | - | - | - | + |
| А4 ≤ П4 | + | + | - | + | + | + |

Проанализировав ликвидность АО «Международный аэропорт «Уфа» и АО «Международный аэропорт «Казань», можно сделать следующие выводы:

1) В 2018 и 2017 году аэропорт города Уфа абсолютно ликвиден, что означает способность данной организации превращать свои активы в денежные средства для погашения своих обязательств;

2) Баланс аэропорта города Казань нельзя называть ликвидным ни в одном из годов, так как не выполнено первое неравенство: А1 ≥ П1;

3) В АО «Международный аэропорт «Казань» недостаточная ликвидность, что может означать недостаточность наиболее ликвидных средств;

4) В 2016 году в аэропорту города Уфа по сравнению с аэропортом города Казань была нехватка медленно реализуемых пассивов. Они не превышали долгосрочные обязательства.

5) На основании выполнения четвертого неравенства с 2016 - 2018 гг., можно сделать вывод, что оба аэропорта соблюдают выполнение минимального уровня финансовой устойчивости. Следовательно, у АО «Международный аэропорт «Казань» и АО «Международный аэропорт «Уфа» достаточно собственных средств для покрытия потребности в оборотных активах.

Несмотря на практически одинаковый пассажиропоток у аэропортов города Казань и города Уфа, ликвидность у данных организаций разная.

**Список литературы:**

1. Полюшко Ю.Н. Финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта: анализ и оценка // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 12 (36). С. 58 - 63.

© Е.К. Богачева, 2019

**УДК 519.863**

**В.И. Борисов**
студент 2 курса
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П.Королева,
институт экономики и управления
г. Самара,
РФ
E - mail: bormail2704@gmail.com

# МЕТОД СВЕРТКИ КРИТЕРИЕВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

**Аннотация**

В данной статье рассматривается один из методов решения задачи многокритериальной оптимизации – метод свертки критериев, а именно метод аддитивной или линейной свертки, приводятся описание и преимущества данного метода.

**Ключевые слова:**

Многокритериальная оптимизация, целевая функция, линейная (аддитивная) свертка, локальные критерии оптимальности, весовые коэффициенты

Наибольшее распространение в решении многоэкстремальных задач получили методы, основанные на введении некоторой функция полезности, т.е. сведения многоэкстремальной проблемы к некоторой однокритериальной задаче, целевая функция которой представляет собой некоторую комбинацию (свертку) исходных локальных критериев $f_k(X), k = 1,\ldots,r,\ldots,R.$

Сверткой многоцелевого показателя $\Phi(X) = \{f_1(X),\ldots,f_k(X),\ldots,f_R(X)\}$ называется отображение, которое преобразует совокупность компонент многоцелевого показателя $\Phi(X)$ в некоторый скалярный целевой показатель $F^p(X)$.

Принимаемая экспертом схема компромисса определяет способ комбинирования нескольких критериев в обобщенный компромиссный критерий. При этом могут рассматриваться различные схемы скаляризации.

Одной из таких сверток является линейная (аддитивная) свертка критериев.

$$F^1(\bar{X}^*) = \max_{X \in G}\left[\sum_{k=r+1}^{R} w_k \bar{f}_k(X) - \sum_{k=1}^{r} w_k \bar{f}_k(X)\right],$$

где $\bar{f}_k(X), k = 1,\ldots,r,$ – нормированные значения целевых функций (локальных критериев оптимальности), которые должны быть минимизированы;

$\bar{f}_k(X), k = r+1,\ldots,R,$ – нормированные значения целевых функций, которые необходимо максимизировать;

$G$ – допустимое множество вектора переменных многоэкстремальной задачи;

$w_k, k = 1,\ldots,r,\ldots,R,$ – весовые коэффициенты, определяющие относительные степени важности отдельных критериев и удовлетворяющие соотношениям:

$$w_k \geq 0, k = 1,\ldots,R; \sum_{k=1}^{R} w_k = 1.$$

При этом более важному локальному критерию приписывается больший вес. Эти коэффициенты назначаются или рассчитываются на основе дополнительной информации об относительной важности отдельных критериев, получаемой от лица принимающего решения. Найденный в результате решения задачи вектор переменных, или соответствующая альтернатива, принимается в качестве «наилучшего» компромиссного решения сформулированной многокритериальной задачи.

К преимуществам линейной свертки локальных критериев следует отнести тот факт, что если каждая из экстремальных задач оптимизации локального критерия:

$$\bar{f}_k^-(\bar{X}_k) = \min_{X \in G} \bar{f}_k(X), k = 1,\ldots,r; \bar{f}_k^+(\bar{X}_k) = \max_{X \in G} \bar{f}_k(X),$$

$k = r+1,\ldots,R.$

была одноэкстремальной задачей на условный экстремум, то и задача получения компромиссного решения также остается одноэкстремальной задачей.

На практике начинают с выбора коэффициентов линейной свертки, т.е. положительных чисел $w_k, k = 1,\ldots,R.$ Эти коэффициенты и составляют важную дополнительную информацию о содержательной постановке задачи, определяются на основе прямой или косвенной информации от лица принимающего решения и поэтому носят субъективный характер.

Линейная свертка критериев в настоящее время наиболее распространена и, в частности, используется в широко известном методе анализа иерархий для решения многокритериальных задач с иерархической структурой. На основа этого метода разработан пакет прикладных программ Expert Choise, которым широко пользуются во всем мире крупные фирмы и отдельные пользователи.

После того как все коэффициенты назначены, на завершающем этапе задачи переходят к максимизации линейной свертки $F^1(X)$ на заданном множестве $X \in G$. Найденное в итоге решение $X^* = \arg\max_{X \in G} F^1(X)$ и принимается в качестве «наилучшего», т.е. решения сформулированной многокритериальной задачи.

**Литература:**

1. Кини Р.Л., Х. Райфа Принятие решений при многих критериях: пред - почтения и замещения. М.: Радио и связь, 2011 232 с.

2. Зак Ю. А. Прикладные задачи многокритериальной оптимизации. М.: Экономика. 2014. 455 с.

3. Ильин В.А., В.А. Садовничий, Х. Сендов Математический анализ. М: Проспект, 2004. 580 с.

© В.И. Борисов, 2019

**УДК 338.984**

**Е.П. Бульба**
студентка 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Посаженникова А.В.
ст. преподаватель ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: alena.pos@bk.ru

# ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗРЕШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «BGC ГРУПП»

**Аннотация**

Цель исследования – провести анализ факторов, оказывающих влияние на эффективность управления персоналом организации. Методы исследования – ретроспективный и сравнительный анализ. В результате проведенного исследования, выявлены факторы, оказывающие влияние на эффективность управления персоналом ООО «BGC Групп», представлены рекомендации по дальнейшему совершенствованию системы управления персоналом исследуемого предприятия.

**Ключевые слова:**

управление персоналом, эффективность, адаптация, стимулирование, развитие

Процесс адаптации представляет собой первую фазу социализации. В ходе этого процесса члены организации привыкают к нормам организационной культуры, осваивают процедуры нормативного поведения (т.е. то, каким образом нужно следовать нормам культуры организации), включаются в систему социальных отношений, характерных для данной организации, прежде всего отношений власти и подчинения, отношений с коллегами. Далее происходит первичное освоение членами организации своих ролевых требований и привыкание к ним.

На этапе адаптации осуществляется обучение персонала, касающееся в первую очередь освоения ролевых обязанностей. При этом конечной целью обучения является освоение навыков деятельности на таком уровне, при котором выполнение наиболее простых действий переходит на стадию автоматизма, а обучение более сложным действиям позволяет реализовать ролевые функции в стандартных ситуациях.

Необходимое условие успешной адаптации работников - эффективная мотивация. Каждый новый работник в ходе адаптации должен понять систему мотивации в организации на собственном опыте, т.е. работник должен представлять себе, какое вознаграждение он получит за выполнение той или иной работы, а также получать удовлетворение от этого вознаграждения.

В результате повышения общего уровня образования работников предприятия, наблюдающегося в последние годы, несомненно повышаются требования работников к профессиональному росту и продвижению по службе. Если руководство ООО «BGC Групп» не сможет обеспечить должного уровня перспектив продвижения и повышения

оплаты труда, может возникнуть ситуация, в которой текучесть кадров еще больше возрастет.

По данным анализа системы управления персонала на предприятии можно сделать вывод о снижении количества сотрудников ООО «BGC Групп» в отчетном периоде, которое отчасти можно объяснить сложной ситуацией на рынке труда в регионе и попытками руководства сэкономить на расходах на содержание персонала.

Анализ причин увольнения сотрудников позволяет сделать вывод о неэффективности существующей системы мотивации. Так, основной причиной увольнения сотрудников является отсутствие перспектив роста, что не дает возможности реализоваться работникам в полной мере.

Индекс текучести кадров в 2018 году превышает аналогичные индексы в 2017 году почти в 3 раза, а в 2016 1,7 раз. Значение данного показателя в 2018 году критическое – дополнительные увольнения работников помимо финансовых потерь усугубляют плохую репутацию организации.

В результате повышения общего уровня образования работников предприятия, наблюдающегося в последние годы, несомненно повышаются требования работников к профессиональному росту и продвижению по службе. Если руководство ООО «BGC Групп» не сможет обеспечить должного уровня перспектив продвижения и повышения оплаты труда, может возникнуть ситуация, в которой текучесть кадров еще больше возрастет.

Большое внимание на предприятии уделяется обучению персонала, повышению квалификации работников.

В рамках социальных методов стимулирования проводятся мероприятия по охране труда. Используются в ООО «BGC Групп» в рамках социально - психологических методов стимулирования и такие меры поощрения, как объявление благодарности, награждение ценными подаркам, Почетными грамотами, практикуется и присвоение званий таких как «Лучший работник».

Во время проведенного исследования на предприятии был определен ряд недостатков структурного и системного характера:

- отсутствие грамотной системы адаптации персонала,
- рост текучести кадров.

В качестве рекомендаций по повышению эффективности использования персонала нами предложены мероприятия по совершенствованию программы адаптации и стимулирования труда персонала.

**Список использованной литературы:**

1. Авдеев, В.В. Управление персоналом: технология формирования команды / В.В. Авдеев. - М.: Финансы и статистика, 2018. – 453с.

2. Посаженникова А.В. К вопросу о разработке адаптивной стратегии современного предприятия // Сибирский торгово - экономический журнал. 2006. № 2. С. 39 - 40.

3. Посаженникова А.В. Методы количественной оценки реализации стратегических альтернатив // Сибирский торгово - экономический журнал. 2005. № 1. С. 41 - 43.

4. Посаженникова А.В. О выборе методов моделирования стратегии предприятия // Сибирский экономический журнал. 2004. № 1. С. 30.

© Е.П. Бульба, 2019

**УДК 336.77:332.2**

**Е.В. Бундур**
магистрант
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет»,
г. Симферополь, РФ

# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Аннотация**

В статье рассмотрены проблемы и перспективы функционирования рынка ипотеки в Российской Федерации.

**Ключевые слова:**

ипотека, кредитование, ставка по ипотеке, рефинансирование, ипотечный рынок

Ипотечное кредитование является своего рода локомотивом банковской системы, поскольку для банков ипотека является долгосрочным кредитным инструментом, позволяющим получать практически гарантированный доход в течение 20 - 30 лет с каждого заемщика.

В свою очередь, ЦБ РФ своей политикой способствует развитию ипотеки в России и показатели 2018 года стали рекорднымив этом сегменте банковского рынка (табл. 1).

Таблица 1 - Основные показатели ипотечного рынка РФ в 2018 г.

| | |
|---|---|
| Количество выданных кредитов, ед. | 1 476 376 |
| Сумма выданных кредитов, трлн. руб. | 3 |
| Общая задолженность заемщиков, трлн. руб. | 6,4 |
| Просроченная задолженность по ипотеке, млрд. руб. | 64,7 (ок. 1 % ) |
| Средневзвешенный срок кредитования, мес. (лет) | 195 (16,3) |
| Средневзвешенная процентная ставка, % | 9,56 |

Таким образом, как видно из табл.1, за 2018 г. банки РФ смогли выдать столько ипотечных кредитов, что практически удвоили общую сумму задолженности заемщиков, при этом ставка впервые за все годы стала ниже 10 % годовых.

Причин столь стремительного рывка в развитии ипотечного кредитования в РФ несколько. Во - первых, это стабильные цены на жилье. Застройщики, зная, что с 1 июля 2019 года придется переходить на проектное финансирование, они нарастили предложение. И даже увеличившийся спрос не способствовал росту цен – они выросли на 4 % , примерно, как инфляция.Во - вторых, это поступательное снижение процентной ставки. В - третьих, свою роль сыграл запуск льготных программ кредитования для семей с детьми [2].

Текущий год принес череду изменений в функционирование отечественного ипотечного рынка. В 2019 г. ЦФ РФ начал постепенно снижать ключевую ставкус июня 2019 года, сейчас она составляет 6,5 % – что соответствует «докризисным» цифрам. Кроме того, с 1 июля 2019 - го вступил в силу новый порядок финансирования долевого строительства, в соответствии с которым застройщики при долевом строительстве обязаны открывать специальный эскроу - счет, на котором деньги дольщиков замораживаются до окончания

строительства. Финансировать расходы по строительству компаниям приходится за счет кредитов. Однако, переход на эскроу - счета не был резким – все дома, которые построены минимум на 30 % , и в которых продано минимум 10 % квартир, можно достраивать по старым правилам [1].

Кроме того, в 2019 году была расширена программа льготной ипотеки – процентная ставка в 6 % теперь гарантируется на весь срок кредитования для любой семьи, которая имеет право на такой кредит.Но ставки упали не только для льготных категорий клиентов. Так, по данным за сентябрь средневзвешенная ставка упала до 9,68 % годовых – это практически уровень 2018 года. Все этим меры дают повод полагать, что 2019 - й по объему выданных кредитов вполне может догнать прошлый год.

Ипотечное кредитование вписано в национальный проект «Жилье и городская среда» – это один из ключевых элементов проекта, наряду с планами увеличить ввод жилья и обеспечить им максимум семей.Основными целями в рамках национальных проектов стали уровень процентной ставки и количество выданных кредитов:

- ставка должна будет составить в 2020 году значения в 8,7 % годовых – с дальнейшим снижением до 7,9 % к 2024 году;
- количество выданных кредитов должно составить в 2020 году 1,57 миллиона, а к 2024 году – 2,26 миллионов [3].

Кроме прочего, власти намерены переориентировать значительную часть ипотечного кредитования в сторону первичного жилья, что позволит развиваться жилищному строительству. Вопреки пессимистическим прогнозам, что озвучивались в начале 2019 года, к настоящему моменту ипотечное кредитование в стране снова растет (рис. 1).

Рисунок 1. Динамика развития ипотечного рынка РФ в 2019 г. [5]

Как видно из рис. 1, ипотечное кредитование в РФ начало расти с июля 2019 - го, когда банки положительно оценили первый сигнал – снижение ключевой ставки. Кроме того, появилось понимание, что большая часть жилья в новостройках все еще продается по старым правилам и по старым ценам.

Основную роль в дальнейшем изменении ставок будет играть политика Центробанка РФ. На рефинансирование приходится достаточно большая доля из всех выданных кредитов.

Что касается возможного роста числа просроченных кредитов, то такие риски остаются достаточно серьезными. Так, в России уже несколько лет подряд не растут реальные

доходы населения – при этом резко возрос объем выданных кредитов. В результате заемщики все большую часть доходов вынуждены отдавать на обслуживание долгов.По ипотечным кредитам риски, конечно, ниже, чем по потребительским благодаря залогу недвижимости, но эксперты видят угрозу, если государство будет бездействовать дальше. И в случае продолжения падения реальных доходов населения ставится под удар весь кредитный рынок РФ.

Однако позиция Банка России пока неизменна, и она соответствует целям в национальных проектах – ипотечное кредитование должно и дальше расти.

Оправдаются ли опасения по поводу ипотечного кризиса, покажет время, но на ближайший год эксперты не делают столь негативных прогнозов.

**Список использованной литературы:**


1. Аналитический центр по ипотечному кредитованию [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http: // rusipoteka.ru / ipoteka _ i _ nedvizhimost / ipoteka _ stati _ 2017 / stavki _ po _ ipoteke _ mogut _ opustitsy
2. Информационный портал «Ипотека и финансы» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https: // ipoteka.finance / russia / problemy - i - perspektivy - ipotechnogo - kreditovanija.html
3. Ипотечный рынок России в 2019 году: участники, статистика и прогнозы [Электронный ресурс] // Информационный портал «Ипотекавед.Ру. – Режим доступа: https: // ipotekaved.ru / v - rossii / rinok - ipoteki.html
4. Официальный сайт «Агентство ипотечного жилищного кредитования» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https: // дом.рф / upload / iblock / f5f / f5fc56b74fc83a6a4af437465bf41d5b.pdf
5. Официальный сайт Центрального банка России: показатели рынка жилищного кредитования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https: // www.cbr.ru / statistics / ?PrtId=ipoteka
6. Прохорова, Д. А. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России / Д. А. Прохорова // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 952 - 955. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https: // moluch.ru / archive / 91 / 19497 /


© Е. В. Бундур, 2019.

**УДК - 33**

**Буянова Ю.Е.**, студент, (27109720@mail.ru)
Юго - Западный государственный университет, г.Курск, Россия
**Научный руководитель:** Артемов Р.В.
Канд.экон.наук, доцент ЮЗГУ, г.Курск,Россия, (artemov1971@mail.ru)

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СССР И РОССИИ

***Аннотация:*** *В статье анализируются особенности и результаты внешнеэкономической деятельности СССР и России.*

***Ключевые слова:*** *внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот.*

Перспективы дальнейшей интеграции Российской Федерации в мировую экономику, развития ее внешних связей определяет высокую актуальность исследований в области внешнеэкономической деятельности.

В последнее время вопросам внешнеэкономической деятельности уделяется внимание в работах современных ученых и практиков [1 - 3].

В советский период российской государственности (с 1918 г. и вплоть до 1985 г.) существовала абсолютная государственная монополия на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности. Предприятия и организации не взаимодействовали непосредственно с зарубежными потребителями или продавцами, так как за внешние связи отвечали экспортно - импортные фирмы Министерства внешней торговли. На этом этапе к установлению внешнеэкономических связей с другими государствами относились как к неизбежному злу. Как отмечают исследователи [4, с. 99], «экономика страны была несбалансированной, и импорт рассматривался как средство покрытия дефицита, а экспорт – как вынужденная плата за импорт».

В 1987 году внешнеторговый оборот СССР значительно увеличился по сравнению с 1938 годом на 128,4 млрд руб. (рис. 1).

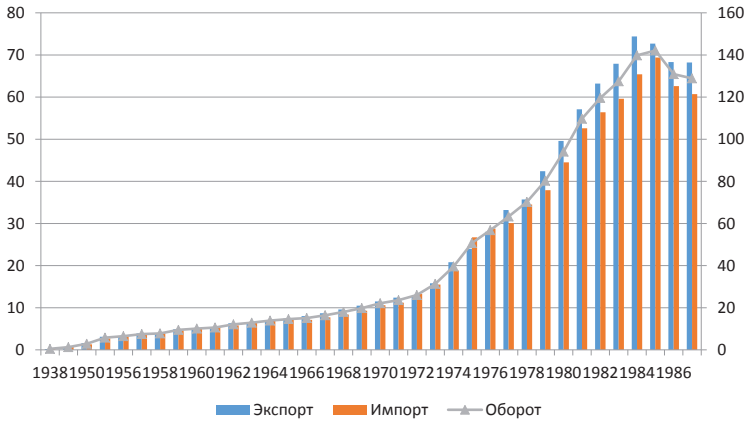



Рисунок 1 – Динамика внешней торговли СССР в 1938 - 1986 гг.
в ценах соответствующих лет, млрд руб. [5]

Основное место во внешней торговле СССР принадлежало социалистическим странам. На их долю в 1985 году приходилось около 61,1 % внешнеторгового оборота СССР. Распределение внешнеторгового оборота по группам стран видно из данных таблицы 1.

Таблица 1 – Распределение внешнеторгового оборота СССР
по группам стран, млрд руб.

| Показатель | 1950 | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Всего, в т.ч.: | 2,9 | 10,1 | 14,6 | 22,1 | 50,7 | 94,1 | 141,6 |
| социалистические страны | 2,4 | 7,4 | 10,1 | 14,4 | 28,6 | 50,6 | 86,5 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| промышленно развитые капиталистические страны | 0,4 | 1,9 | 2,8 | 4,7 | 15,8 | 31,6 | 37,8 |
| развивающиеся страны | 0,1 | 0,8 | 1,7 | 3,0 | 6,3 | 11,9 | 17,2 |

Источник: составлено по данным [5]

В настоящее время ситуация в сфере внешнеэкономической деятельности России кардинально изменилась.

После распада СССР, в котором существовала абсолютная государственная монополия на внешнюю торговлю, Россия на основе либерализации внешнеэкономической деятельностипытается найти свое место в системе мирохозяйственных связей. В результате распада СССР экономическая система страны претерпела коренные преобразования, которые не смогли отразиться на ее внешнеэкономической деятельности (рис. 2).

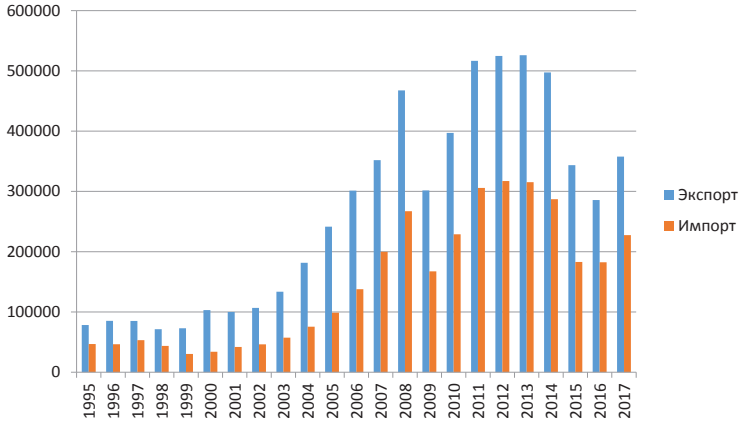



Рисунок 2 – Динамика внешней торговли России в 1995 - 2017 гг., млн дол. США [6]

Данные рисунка 2 демонстрируют, что повышение роли России в международном товарообороте подтверждается увеличением объем экспорта товаров из России за последние годы в 4,5 раза: с78217 млндол. в 1995 г. до 357767 млн дол. в 2017 г. Динамика товарного импорта в Россию также увеличивалась лавинообразно: исключение составили кризисные 1998 и 2008 годы, посткризисные 1999 и 2009 годы. В 2014 - 2016 гг. наблюдался спад в торговых отношениях России с мировыми партнерами. Значительный спад произошел в 2016 году, когда против России были введены и продолжают быть актуальными экономические санкции. Также в последние годы серьезным ограничением, которое оказывает влияние на динамику показателей внешнеторговой деятельности России, является снижение цен на нефть.

Присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО) в 2012 году теоретически улучшило ситуацию в сфере внешнеэкономической деятельности.

Своим вступлением в ВТО Россия, встав на путь открытого развития, подтвердила свой отказ от прежней замкнутости, последовала общемировым тенденциям. Однако участие в этой организации подразумевает принятие во внимание позиций других стран, вступление с ними в соглашения. Такого рода соглашения могут быть как в интересах нашей страны, так и не совпадать с ними.

Таким образом, высокая динамика экономического роста, повышение эффективности производства, производительности труда в советский период повлияли на динамику и структуру внешней торговли СССР. Она приобретала характер, типичный для развитых индустриальных стран. Преимущественно внешнеэкономические связи поддерживались с социалистическими странами, в меньшей степени с промышленно развитыми капиталистическими и развивающимися странами.

В настоящее время внешнеэкономическая деятельность в России все еще находится в состоянии перехода от централизованной системы управления, существовавшей в СССР, к новым экономическим отношениям отечественных предприятий и их зарубежных партнеров, основанным на рыночных принципах.Главными особенностями российской внешней торговли являются ее значительная роль в экономике, быстрая динамика (за исключением кризисных лет), постоянное и существенное положительное сальдо, преимущественно сырьевой характер экспорта. Проблемой российской внешней торговли является недостаточная географическая диверсификация российского экспорта, связанная с его товарной структурой, слабым участием в глобальных производственных цепочках и снижением в торговле в последние десятилетия доли стран бывшего СССР.

**Список литературы**

1. Крепоносова, Е.С. Динамика внешнеторгового оборота РФ / Е.С. Крепоносова, Р.В. Артёмов // Проблемы и перспективы современной науки. – 2015. – № 6. – С. 108 - 111.

2. Артемов, Р.В. Преступность в сфере внешнеэкономической деятельности и ее влияние на экономическую безопасность // Научный рецензируемый журнал «Право и национальная безопасность». – 2017. – № 1. – С. 3 - 7.

3. Земляков, Н.Н. Оценка источников риска для участников ВЭД / Н.Н. Земляков, Р.В. Артемов // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: материалы VIII Международной молодежной научно - практической конференции. – Курск, 2016. – С. 288 - 293.

4. Снежанская, Н.Н. Развитие внешнеэкономических связей Российской Федерации и ее субъектов // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2014. – № 3. – С. 98 - 104.

5. Внешняя торговля СССР в 1987 г.: Стат. сб. / Министерство внешних экономических связей СССР. — М.: Финансы и статистика, 1988. – 286 с.

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http: // customs.ru / statistic / vneshn - torg / vneshn - torg - countries.

© Буянова Ю.Е., 2019

**УДК 338.2**

**П. В. Воронков**
студент 4 курса СШФ СФУ,
**научный руководитель Т.И. Островских**
канд. экон. наук, доцент СШФ СФУ,
г. Саяногорск, РФ

# ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

**Аннотация**

Продукция предприятий машиностроения играет решающую роль в реализации достижений научно - технического прогресса во всех областях хозяйства. На долю машиностроительного комплекса приходится почти 30 % от общего объема промышленной продукции, но этого не достаточно для развития национальной экономики в целом. Для более высоких темпов роста необходимо создавать и внедрять в производство новые технологии.

**Ключевые слова**

Машиностроение, потенциал, развитие, экономика, технологии

Машиностроение отражает уровень научно - технического прогресса страны и определяет развитие других отраслей хозяйства. Современное машиностроение состоит из большого числа отраслей и производств. Предприятия отрасли тесно связаны между собой, а также с предприятиями других отраслей хозяйства. В отраслевой структуре машиностроения, как и всей промышленности в целом, отражается уровень индустриального развития страны и ее экономической самостоятельности, степень технической оснащенности отраслей народного хозяйства.

Классифицирование промышленных отраслей происходит по следующим параметрам: экономическое назначение продукции отрасли изготавливающие средства производства группа А и отрасли, производящие предметы потребления группа Б [1].

Для машиностроительного производства характерны следующие основные особенности:

- продукция машиностроения является основой воспроизводства основных производственных фондов во всех отраслях народнохозяйственного комплекса;
- производственные процессы в машиностроении характеризуются сложностью и разнообразием применяемых методов обработки;
- технологические процессы отличаются достаточно высокой трудоемкостью и длительностью производственного цикла;
- машиностроительное производство относится к материалоемким и энергоемким производствам, где используются все известные материалы и энергоносители;
- кадры машиностроительного производства отличаются высоким уровнем профессиональной подготовки, что обусловлено применением сложной техники, проектированием и разработкой наукоемкой продукции.

В зависимости от особенностей размещения в машиностроении условно можно выделить несколько групп отраслей, в том числе: тяжелое машиностроение – 67 % продукции; общее машиностроение – 18 % продукции; среднее машиностроение – 15 %

продукции. Эта группа отраслей машиностроения отличается большим потреблением металла.

Развитие машиностроительной отрасли необходимо для освоения территорий Арктики, месторождений полезных ископаемых, освоение космоса, обеспечения обороноспособности страны и является одним из определяющих факторов развития экономики страны в целом. Большое влияние на изменение отраслевой структуры машиностроения оказывают темпы развития отраслей народного хозяйства, потребляющих машиностроительную продукцию. Чем выше темпы развития той или иной отрасли народного хозяйства, тем больше ее потребность в машиностроительной продукции и тем выше темпы роста отрасли машиностроения, производящей эту продукцию.

В мировом хозяйстве всего пять стран делят между собой 72 % мирового рынка машин и оборудования, это Китай, США, Германия, Япония, Италия. Глобальным лидером, бессменно с 2009 года является Китай, в 2018 году обеспечив себе долю в 32,9 % – треть мирового оборота отрасли.

По итогам 2018 года Россия заняла 23 - е место – за Сингапуром – 20, Финляндией – 21, Чехией – 22 и перед Бельгией, Польшей, Таиландом. Если взять группу БРИКС, то РФ после Китая – 1, Индии – 9 и Бразилии – 12 на предпоследнем месте перед Южной Африкой – 31. Доля России в мировом машиностроении снизилась в прошлом году до 0,6 % , выручка отрасли сократилась на 11 % до 15 млрд. евро. Поэтому первоочередная задача машиностроителей России в ходе намеченной экспансии будет состоять в том, чтобы догнать и перегнать Финляндию, а затем – Сингапур. И у той, и у другой страны доля на мировом рынке составляет 0,7 % .

Руководство нашей страны поставило задачу за шесть лет удвоить несырьевой экспорт, ключевую роль при этом отводится машиностроению. На большой внутренний рынок могут опереться производители самого разного оборудования для нефтегазовой, нефтехимической и химической промышленности, так по итогам восьми месяцев 2019 года существенные темпы прироста демонстрирует производство газовых турбин**.** Накопленный объем выпуска превысил прошлогодние показатели на 69,5 % . Отечественные производители наращивают интенсивность опытно - конструкторских разработок, чтобы удовлетворить потребности российской экономики.

В ПАО «Силовые машины» занимаются разработкой собственной технологии производства газовых турбин средней мощности и рассчитывают выпустить на рынок первую 170 - мегаваттную турбину не позднее конца 2023 года [3].

В правительстве России рассматривается законопроект, направленный на стимулирование опережающего развития машиностроительной отрасли. Положительного эффекта предполагается достигнуть за счет предоставления возможности включения расходов на модернизацию основных средств, подготовку кадров, проведение НИОКР в состав прочих расходов в размере фактических затрат с коэффициентом 1,5 для расчета подлежащей к уплате суммы налога на прибыль.

Задачей текущего дня является активизация человеческого фактора и на этой основе максимально возможное использование созданного потенциала. Используемые в машиностроительном комплексе людские и основные промышленно - производственные ресурсы при их рациональном использовании, позволяют получать в 1,5 - 1,7 раза больше продукции.

Совокупность этих мер в отрасли специализированного машиностроения обеспечит технологическую и продовольственную независимость страны, позволит в течение 10 лет диверсифицировать экономику и снизить сырьевую зависимость бюджета, создать не менее 100 тысяч новых рабочих мест, вывести на принципиально новый уровень значение фундаментальной и прикладной науки.

**Список использованной литературы:**

1. Государственная Программа РФ «Развитие промышленности и развитие ее конкурентоспособности» от 15.04.2014г. №328.

2.Экономика отрасли: учеб. пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА - М, 2013. - 145 с. – (Высшее образование - бакалавриат).

3.Экономика машиностроительного производства : учеб. пособие / О.И. Елизарова, Г.И. Осипова; Моск. гос. ун - т печати. – М. : МГУП, 2009. – 114 с.

© П. В. Воронков, 2019

**УДК 330**

**М. М. Гаджиев**
магистрант ДГУ,
г. Махачкала, РФ
Email: mgadzhiev96@mail.ru
**Научный руководитель: М. Г. Раджабова**
канд. экон. наук, доцент ДГУ,
г. Махачкала, РФ
Email: radman2016@mail.ru

## МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

**Аннотация**

В статье рассматриваются методические аспекты бухгалтерского учета формирования финансовых результатов, раскрывается роль финансового результата как показателя качества управления бизнес - процессов, порядок его отражения. Приведены понятия выручки, доходов и расходов организации.

**Ключевые слова:**

Бухгалтерский учет, учетная политика организации, доходы и расходы организации, выручка, финансовый результат.

Важным показателем качества управления бизнес - процессов является финансовый результат. Финансовый результат как в целом по организации, так и по отдельным сегментам бизнеса выступает в качестве финансового индикатора, позволяющего оценить качество менеджмента [2]. Вопросы методического обеспечения бухгалтерского учета формирования финансовых результатов в коммерческих организациях, применительно к

новым потребностям менеджмента, определили актуальность и значимость научного исследования.

В системе бухгалтерского учета финансовый результат (прибыль или убыток) определяется как разница между суммами доходов и расходов организации. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9 / 99) доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ 10 / 99) «Расходы организации» расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

В зависимости от характера, условий получения (осуществления) и направлений деятельности доходы (расходы) организации подразделяются на доходы (расходы) от обычных видов деятельности и прочие доходы (расходы).

Доходами от обычных видов деятельности в коммерческих организациях является выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. При этом выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

К прочим доходам относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- курсовые разницы;

- сумма дооценки активов;

- поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров; с выполнением работ, оказанием услуг.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности. При формировании расходов по обычным видам деятельности они группируются по экономическим элементам затрат, а при исчислении себестоимости продукции (работ, услуг) по статьям затрат.

К прочим расходам относятся:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- возмещение причиненных организацией убытков;

- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания:

- курсовые разницы;

- сумма уценки активов;

- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно - просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;

- расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т.п.).

Формирование финансовых результатов коммерческой организации во многом предопределяются положениями принятой учетной политики в части идентификации и признания доходов и расходов. Так, в учетной практике разрешены два метода отражения выручки от продажи продукции (работ, услуг): по отгрузке товаров и предъявлению контрагенту расчетных документов (метод начислений); по мере оплаты (кассовый метод). На уровень расходов влияет выбор способа начисления амортизации основных средств, списания материально - производственных запасов, формирования резервов, будущих доходов и расходов. Особое место в учетной политике организации занимает порядок отражения на счетах бухгалтерского учета доходов и расходов текущего года.

Финансовый результат от продажи продукции (работ, услуг) определяется в виде разницы между суммой выручки (без косвенных налогов и платежей – НДС, акцизы и т.п.) отгружаемой по кредиту счета 90 «Продажи», и суммой фактической себестоимости проданной продукции (работ, услуг), отражаемой по дебету этого же счета. В целях контроля расходов и анализа формирования финансового результата от продажи продукции предлагаем дополнительно открывать субсчета 90 - 6 «Общепроизводственные постоянные расходы», 90 - 7 «Общехозяйственные расходы» и 90 - 8 «Расходы на продажу». Финансовый результат от продажи продукции списывается со счета 90 - 9 «Прибыль (убыток) от продаж» на счет 99 - 1 «Прибыли и убытки от обычных видов деятельности» (прибыль - в кредит, убыток - в дебет счета 99 - 1).

Финансовый результат от прочих доходов и расходов определяется сопоставлением кредитового оборота по счету 91 - 1 «Прочие доходы» и дебетового оборота по счету 91 - 2 «Прочие расходы». Сумма сальдо прочих доходов и расходов списывается на 99 - 2 «Прибыли и убытки от прочих доходов и расходов» (прибыль - в кредит, убыток - в дебет счета 99 - 2).

Для систематизации и оперативного получения информации о чрезвычайных доходах и расходах, предлагается обособленно вести их учет на отдельном синтетическом счете 92 «Чрезвычайные доходы и расходы» в разрезе субсчетов: 92 - 1 «Чрезвычайные доходы», 92 - 2 «Чрезвычайные расходы», 92 - 3 «Сальдо чрезвычайных доходов и расходов» [1]. Финансовый результат от чрезвычайных доходов и расходов определяется сопоставлением кредитового оборота по счету 92 - 1 «Чрезвычайные доходы» и дебетового оборота по счету 92 - 2 «Чрезвычайные расходы». Сумма сальдо чрезвычайных доходов и расходов списывается на 99 - 3 «Прибыли и убытки от чрезвычайных доходов и расходов» (прибыль - в кредит, убыток - в дебет счета 99 - 3).

По дебету счета 99 - 4 «Платежи по налогу на прибыль и финансовым санкциям» отражается уменьшение прибыли на сумму начисленных платежей по налогу на прибыль и финансовым санкциям.

Накопленная в результате финансово - хозяйственной деятельности прибыль представляет собой аккумулированный капитал, являющийся собственным источником финансового обеспечения деятельности организации. В бухгалтерском учете эта часть накопленного капитала называется нераспределенной прибылью, которая используется в соответствии с учредительными документами [3]. В конце года остаток по счету 99 «Прибыли и убытки» переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Теоретические и методические аспекты развития бухгалтерского учета формирования финансовых результатов позволят повысить уровень и качество необходимой аналитической информации для принятия и реализации управленческих решений в коммерческих организациях.

**Список использованной литературы:**

1. Хорошков, С.И. Вопросы бухгалтерского учета чрезвычайных доходов и расходов в сельскохозяйственных организациях / С.И. Хорошков, И.В. Фецкович. Ю.В. Вострикова // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. Научно - производственный журнал. — 2016. — №4 — С. 99 - 103.

2. Хорошков, С.И. Методические аспекты аудита качества управления в коммерческих организациях / С.И. Хорошков, И.В. Фецкович, А.О. Каширская // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. Научно - производственный журнал. - 2015. - №6. - С. 63 - 66.

3. Хорошков, С.И. Учетно - информационное обеспечение управления собственным капиталом организаций АПК / С.И. Хорошков, И.В. Фецкович, Ю.А. Самотаева // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. Научно - производственный журнал. - 2016. - №2 - С. 122 - 126.

© М. М. Гаджиев, 2019

**УДК 336.77.067.32**

**О. С. Глоба**
студентка
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина»,
г. Краснодар, РФ
**Н. Н. Симонянц**
доцент, к.э.н.
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина»,
г. Краснодар, РФ

## ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОМА

**Аннотация**

Ипотека пользуется распространенным спросом при покупке и строительстве жилья. Рынок ипотечного кредитования в основном ориентирован на клиентов, покупающих

жилье у сторонних лиц. Что касается ипотеки на строительство недвижимости, то дынный сегмент кредитного рынка не является востребованным, что связано с продолжительностью строительства, а также с возникающими рисками. В данной статье рассмотрены особенности ипотеки на строительство недвижимости, приведена статистика. Важный акцент делается на то, что выбирая данный вид кредитования, необходимо оценить свои возможности и изучить кредитный рынок для выбора наиболее выгодных условий.

**Ключевые слова**

Ипотека, залог, земля, недвижимость, сумма переплаты, первоначальный взнос, созаемщик.

Ипотека на строительство дома – это один из сложнейших видов кредитования, который отличается от ипотечного кредитования готового жилья тем, что у него нет стоящего залогового имущества, кроме земли.

Ипотека – это целевой кредит, выдаваемый заемщику для приобретения недвижимого имущества, залогом которого выступает приобретаемая недвижимость. В случае ипотечного кредитования кредит выдается на строительство объекта, который еще не имеет своей стоимости, а существует лишь в виде проекта.

Для получения одобрения от банка на выдачу ипотечного кредита необходимо гарантию возвратности средств. По этой причине заемщик должен найти и предоставить банку существенный вариант залога, иначе банк, опасаясь риска невозврата средств, откажет в кредитовании.

При оформлении ипотечного кредита на строительство дома у заемщика в качестве залога имеется только участок земли, который имеет значительно меньшую стоимость, чем будущая стоимость дома, на строительство которого берется ипотека. Таким образом, заемщик должен предоставить дополнительный залог. В качестве дополнительного залога может выступать другой объект недвижимости, принадлежащий заемщику (например, квартира в многоквартирном доме). В этом случае заемщик должен будет еще предоставить в банк документы, указывающий на то, каким образом заемщик стал собственником данного залогового имущества (договор дарения, договор купли - продажи, документ наследования).

При предоставлении дополнительного залога у заемщика будет два варианта строительства дома в кредит:

1) взять у банка обычный нецелевой кредит под залог недвижимости и использовать его на строительство дома;

2) взять ипотеку на строительство дома под залог имеющегося объекта недвижимости [3].

Использование второго варианта на порядок сложнее первого в плане оформления, однако, он окажется выгоднее для заемщика (таблица 1).

Согласно данных таблицы, при использовании первого варианта (кредит под залог недвижимости) заемщик переплатит 3,053 млн руб., что на 93 % больше, чем при использовании второго варианта (ипотека на строительство дома). При использовании кредита под залог недвижимости отсутствует первоначальный взнос, но данный факт все равно не делает данный вид кредитования более выгодным по сравнению со вторым вариантом. Помимо дополнительного залога, то есть другой недвижимости, находящейся в

собственности заемщика, в залог предоставляется участок земли, на котором будет построен дом.

Таблица 1. Сравнение двух вариантов кредитования строительства дома на примере КБ «Кубань Кредит» ООО [2]

| Условия кредита | Кредит под залог недвижимости | Ипотечный кредит на строительство частного дома |
|---|---|---|
| Сумма займа | 4000000 | 4000000 |
| Процентная ставка | 12,49 % | 8,99 % |
| Срок | 120 мес. | 120 мес. |
| Первоначальный взнос | – | 1000000 |
| Сумма переплаты | 3053000 | 1582080 |
| Ежемесячный платеж | 58775 | 38184 |

Важно, что данный участок должен быть уже в собственности заемщика, так как невозможно заключить кредитный договор на строительство дома и приобретение земельного участка одновременно.

При предоставлении участка земли в залог, он будет оценен банком. В результате в акте оценки будет установлен максимально возможный размер кредита, как правило это 70 - 80 % от рыночной стоимости земли. Оценка земельного участка проводится силами заемщика, то есть он сам ищет эксперта - оценщика или банк может ему посоветовать определенную фирму. Акт о результатах проведенной оценки считается действительным в течении 6 месяцев [4].

Еще одним вариантом предоставления залога по ипотечному кредитованию на строительство выступает постепенная замена залога. На начальном этапе у заемщика в качестве залога имеется земельный участок, который он предоставляет в качестве залога. По результатам оценки земли банк выдает заемщику ипотеку, величины которой заемщику хватает, например, только на возведение фундамента. С появлением на участке фундамента, объект залога увеличился в стоимости. Заемщик снова прибегает к услугам оценщика, по результатам работы которого опять составляется акт оценки, и банк уже может выдать заемщику сумму кредита, превышающую предыдущую. Данная цепочка будет продолжаться до тех пор, пока заемщик не получит от банка ипотечный кредит в объеме, которого ему хватит, чтобы закончить строительство дома.

На современном финансовом рынке у множества банков имеется программа ипотечного кредитования строительства дома. Однако, заемщику необходимо иметь определенную часть собственных средств на возведение частного дома, как правило она должна составлять 15 % от стоимости объекта по смете. В случае, если стоимость залога меньше, чем расходы по смете, то банком с заемщика берется 15 % от оценочной стоимости залога.

Другим важным аспектом при рассмотрении банком кредитной заявки заемщика является оценка достаточности доходов заемщика. Так, ежемесячные платежи по кредиту не должны превышать 50 % дохода заемщика. Однако, можно отметить, что банки допускают привлечение созаемщиков. В данном случае при определении максимально возможной суммы кредита учитываются доходы заемщика и созаемщика (как правило созаемщиком выступает супруг или супруга).

Для выбора банка при использовании кредита заемщик сравнивает условия предоставления займа. Сравним условия предоставления ипотеки на строительство дома в нескольких российских банках (таблица 2).

Таблица 2. Сравнение условий предоставления ипотеки
на строительство частного дома в российских банках

| Наименование банка | Ставка, годовая | Сумма кредита | Ежемесячный платеж | Первоначальный взнос | Сумма переплаты | Срок кредита |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Сбербанк | 10 % | 3000000 | 39646 | 1000000 | 1757520 | 10 лет |
| Кубань Кредит | 8,99 % | 3000000 | 38184 | 1000000 | 1582080 | 10 лет |
| БАНК УРАЛСИБ | 9,9 % | 3000000 | 40480 | 1000000 | 1857600 | 10 лет |
| ВТБ | 8,9 % | 3000000 | 37841 | 1000000 | 1540920 | 10 лет |
| Альфа банк | 8,49 % | 3000000 | 37180 | 1000000 | 1461600 | 10 лет |
| Россельхозбанк | 9,3 % | 3000000 | 38491 | 1000000 | 1618920 | 10 лет |
| Центр - инвест | 10,25 % | 3000000 | 40255 | 1000000 | 1830600 | 10 лет |

Согласно приведенным в таблице 2 данным, наиболее выгодные условия по приведенным банкам в сфере ипотечного кредитования строительства частного дома предлагает Альфа банк. У него по данному виду ипотечного кредитования самая маленькая ежемесячная ставка, что поможет заемщику сэкономить 79320 рублей по сравнению с банком ВТБ, который занял второе место по доступности кредитования. Третье место можно отдать банку Кубань Кредит. Остальные банки предоставляют ипотеку на строительство частного дома под высокие проценты, самая высокая процентная ставка установлена банком ПАО КБ «Центр - инвест» - 10,25 % .

Построить дом можно из таких материалов, как кирпич, блок, и другие каменистые материалы. Однако, если заемщик планирует возвести дом из деревянных материалов, то банк может предложить ему ипотек на льготных условиях.

В 2018 году премьер - министр Медведев Д. А. ввел Постановление №259 от 15.03.2018 г., где установлены льготные условия предоставления ипотечного кредитования на строительство или приобретение готового жилья из деревянных материалов. В случае если заемщик вносит аванс 10 % , то средние ставки по данному кредитованию варьируются в диапазоне от 9 до 10 % . При использовании заемщиком «деревянной ипотеки», ему предоставляется господдержка в виде субсидирования из госбюджета в размере 5 % . В 2018 году было выделено 197,7 млрд. руб. бюджетных средств под деревянное домостроение. Предполагается, что примерно 2500 домов могут быть свободно приобретены по ипотеке с субсидией [1].

Важным отличием предоставления ипотеки на строительство деревянного дома является то, что банку для предоставления заемщику кредита может быть достаточно получить в залог земельный участок, принадлежащий клиенту банка. Такое допущение, например, действует в банках Сбербанк, Банк Москвы и Запсибкомбанк.

В результате сделки заемщик помимо кредитного договора оформляет документ о наложении обременения на земельный участок, который устанавливает запрет на совершение каких - либо юридических действий в отношении данного земельного участка со стороны заемщика. Данное обременение будет снято после того, как заемщик выполнит

свои обязательства перед банком, то есть вернет сумму кредита и все начисленные проценты.

В результате можно отметить, что ипотечный кредит на строительство дома не относится к числу ипотечных программ активно развиваемым коммерческими банками. Банки – кредиторы неохотно одобряют кредитные заявки клиентам на строительство частного дома, поскольку процесс строительства продолжителен по времени и сопровождается высокими рисками, наличие которых требует формирования кредитором значительных резервов, соответственно сокращаются доходы банка от кредитной деятельности. Однако, в качестве альтернативы - ипотека на строительство деревянного дома, что дополнительно позволит заемщик заручиться государственной поддержкой.

Каждый потенциальный заемщик, прежде чем брать ипотечный кредит на строительство частного дома, должен изучить кредитные предложения коммерческих банков и оценить перспективы собственных финансовых возможностей.

**Список использованной литературы:**

1. Постановление Правительства РФ от 15.03.2018 № 259 (ред. от 01.08.2019) «О предоставлении из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выданным российскими кредитными организациями в 2018 - 2020 годах физическим лицам на приобретение деревянных домов заводского изготовления» [Электронный ресурс] // Постановление Правительства РФ от 15.03.2018 № 259.– Электрон. дан. – URL: http: // www.consultant.ru;
2. Официальный сайт КБ «Кубань Кредит» ООО [Электронный ресурс] // Кубань Кредит.– Электрон. дан. – URL: https: // kk.bank. ru.
3. Потребительские тренды на рынке недвижимости // Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры. Вып. 4 (16) / ТА. Аймалетдинов [и др.]; Аналитический центр НАФИ. [Электронный ресурс] – Москва : НАФИ, 2019.– 64 с. – ISBN 2587 - 9073. – URL: http: // znanium.com / catalog / product / 1031308;
4. Финансы, денежное обращение и ипотека: учебное пособие / И.В.Попова - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. – 304 с.

© О. С. Глоба, 2019

**УДК 330**

**Доюнова Ф. С. - М.,** Студент
Северо - Кавказский Федеральный Университет,
Институт экономики и управления, г. Ставрополь, РФ
E - mail: fatimadoyunova@yandex.ru
**Научный руководиетль : Адинцова Н.П.**
Канд. Экон. Наук, доцент СКФУ, г. Ставрополь, РФ
E - mail: adintsoban@mail.ru

## МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация**

Способность предприятия к стабильному устойчивому развитию определяется степенью защиты от внутренних и внешних угроз, который позволяет адекватно реагировать на

изменения в среде функционирования, характеризуя уровень его финансовой защищенности. Следовательно, устойчивое развитие предприятия невозможно без наличия надежной системы его финансовой безопасности.

**Ключевые слова**

Экономика, безопасность, финансы, предприятие, бизнес

В современных условиях нестабильности экономической системы каждое предприятие должно создавать благоприятные условия для обеспечение надлежащего уровня своей финансовой безопасности, что позволяет разрабатывать и внедрять самостоятельную финансовую стратегию, поддерживать достаточный уровень конкурентоспособности в рыночных условиях.

Важное значение при этом приобретает управление обеспечением финансовой безопасности предприятия, которая базируется на четком функционировании определенного финансово - экономического механизма, который в системе управления предприятием является наиболее важным ее элементом.

Несмотря на значительное количество научных работ, остаются актуальными вопросы функционирования финансово - экономического механизма управления обеспечением финансовой безопасности предприятия, что требует дальнейших исследований, поскольку не существует единого подхода к решению этой проблемы.

Обобщение существующих научных подходов позволило определить финансовую безопасность предприятия как состояние финансовой системы предприятия, при котором благодаря эффективному управлению финансовыми ресурсами обеспечивается его стабильное развитие, нейтрализация финансовых рисков и угроз, согласованность финансовых интересов и реализация стратегических целей деятельности [1, с. 97].

Увеличение количества рисков в условиях нестабильности экономики угрожают предприятию, а также потребность в уменьшении негативного влияния на функционирования предприятия со стороны внешних и внутренних угроз обусловливают необходимость управления финансовой безопасностью. Процесс управления финансовой безопасностью предприятия базируется на разработке и реализации определенного механизма ее обеспечения, который является частью финансово - экономического механизма предприятия.

Обращает на себя внимание факт, что экономисты часто используют категорию механизм с сочетаниями «финансово - организационный» или «организационно - экономический» [2].

Рассматривая механизм управления финансовой безопасностью предприятия целесообразным является использование понятия финансово - экономического механизма.

Финансово - экономический механизм управления предприятием сочетает в себе два структурных элемента - финансовый и экономический механизмы.

Под механизмом обеспечения финансовой безопасности предприятия понимают совокупность четко определенных действий по созданию надежных условий обеспечения его защиты от негативного влияния внутренних и внешних угроз. Эти действия могут включать в себя совокупность организационных, финансовых и правовых средств воздействия со стороны субъектов управления финансами предприятия, направленных на

своевременное выявление, предупреждения, нейтрализации и ликвидации угроз финансовой безопасности данного субъекта предпринимательства [2, с. 141].

То есть, механизм управления обеспечением финансовой безопасности предприятия предполагает воздействие субъектов финансовой безопасности на объект - финансовую деятельность предприятия, прежде всего влияет на состояние его финансовых ресурсов с учетом действия финансовых рисков и финансовых угроз.

Таким образом, финансово - экономический механизм управления обеспечением финансовой безопасности является составной частью комплексной системы управления предприятием и безусловно наиболее важной ее компонентом, действие которой направлено на:

-содействие стабильному функционированию, повышению эффективности и конкурентоспособности предприятия;

-формирование и усиление его финансово - экономического потенциала с одновременным созданием системы защиты от внешних и внутренних угроз.

Исследование теоретических основ и практических аспектов управления финансовой безопасностью позволило разработать модель формирования финансово - экономического механизма управления обеспечением экономической безопасности предприятия с учетом концепции стратегического управления финансовой безопасностью предприятий торговли.

К основным составляющим финансово - экономического механизма управления обеспечением финансовой безопасности предприятия, по нашему мнению, следует отнести три блока:

-информационно - организационный блок содержит элементы механизма обеспечения финансовой безопасности предприятия, к которым относятся принципы, функции, методы, рычаги и инструменты управления финансовой безопасностью предприятия;

-система обеспечения, которая состоит из организационного, информационно - аналитического, нормативно - правового и программно - технического обеспечения;

-функционально - аналитический блок - позволяет сгруппировать элементы, предназначенные для диагностики финансовой безопасности предприятия, осуществление оценки управления безопасностью, проведение на основании полученных данных идентификации рисков и угроз;

-контрольно - мониторинговый блок - отвечает за контроль и мониторинг процесса реализации стратегии управления финансовой безопасностью предприятия, ее корректировки на основе оценки эффективности стратегии управления финансовой безопасностью.

Финансово - экономический механизм управления обеспечением финансовой безопасности предприятия является составной частью комплексной системы управления предприятием и безусловно наиболее важной ее компонентом, действие которой направлено на содействие стабильному функционированию, повышению эффективности и конкурентоспособности предприятия, формирование и усиление его финансово - экономического потенциала с одновременным созданием системы защиты от внешних и внутренних угроз.

Применение предложенного финансово - экономического механизма управления обеспечением финансовой безопасности предприятия позволит выбрать оптимальную

стратегию управления финансовой безопасностью, обосновать критерии оценки ее эффективности на основании надлежащего информационно - аналитического обеспечения.

**Список использованной литературы:**

1. Рудницкий С. В. Категория «механизм» в общественных науках / С. В. Рудницкий // Образование региона: Научное издание: Политология, психология, коммуникации. - 2011. - № - С. 111 - 119.

2. Шевчук И.Л., Ставерська Т.А. Финансовая безопасность в системе экономической безопасности государства (Глава 1.31) // Экономическая безопасность в условиях глобализации мировой экономики: [коллективная Е45 монография в 2 т.]. - Днепропетровск: «ФЛП» Дробязко С.

© Ф. С - М. Доюнова, 2019

**УДК 330**

**Доюнова Ф.С. - М.**
Студент
Северо - Кавказский Федеральный Университет,
Институт экономики и управления, г. Ставрополь, РФ
E - mail: fatimadoyunova@yandex.ru
**Научный руководиетль : Адинцова Н. П.**
Канд. Экон. Наук, доцент СКФУ, г. Ставрополь, РФ
E - mail: adintsoban@mail.ru

## АУДИТ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА

**Аннотация**

С ростом популярности социальных сетей возрос интерес маркетологов к этим сайтам как к новому источнику целевой аудитории. Очень быстро маркетинг в социальных сетях(SMM), стал ключевым элементом продвижения маркетингового комплекса. Пожалуй, главным преимуществом социальных сетей является максимальная возможность для таргетирования аудитории, концентрация рекламной кампании на конкретном сегменте целевой аудитории.

**Ключевые слова**

Интернет, медиа, аудит, маретинг, бизнес

SMM предоставляет возможность сфокусировать маркетинговые усилия настолько глубоко, насколько это необходимо для реализации маркетинговой стратегии. Современные социальные сети: Одноклассники, ВКонтакте, Instagram, Twitter и другие хорошо организованные онлайн - сервисы с отличной функциональностью для социальных отношений в Интернет - среде. Аудит социальных сетей поможет узнать, какие инструменты продвижения также работают, что даст понимание того, чего хочет аудитория и что может быть улучшено в их работе. Такой контроль позволит выделить преданных

поклонников бренда, поиск потенциальных партнеров и определение стратегий конкурентов.

Независимо от масштаба бизнеса, в социальных сетях есть две цели:

— создание сообщества и привлечение пользователей. Однако, чтобы убедиться, что вы предлагаете своим подписчикам отличный контент, нужно отслеживать отзывы аудитории, тестировать разные типы и в разное время публикации, а также измерять эффективность действий в социальных сетях.

Но как проанализировать вовлеченность пользователей и силу влияния сообщения в социальных сетях? С помощью известного инструмента - Excel.

Сначала нужно создать таблицу с 14 столбцами, добавить в «заголовок» следующие параметры: дата, название социальной сети (сайта), категория, подкатегория, целевая аудитория, призыв к действию, мета - теги, публикации, эффект, комментарии (ответы), лайки (добавление в избранное), ретвиты ("поделился с друзья"), клики, общая вовлеченность. Эти параметры позволят вам учесть всю информацию, необходимую для анализа публикации.

В последних четырех столбцах вы должны поместить числа, которые охарактеризуют вовлеченность аудитории для каждой отдельной публикации. Все социальные сети имеют три основных действия, которые выражают вовлеченность: «нравится», возможность оставить комментарий и «поделиться». Даже Instagram, где нет функции репоста как таковой, предоставляет пользователю возможность опубликовать фотографию, поставив тег с именем автора.

Итак, прежде чем заполнять таблицу, следует систематизировать информацию.

Категории - это основные темы ваших сообщений. Они необходимы для того, чтобы определить тенденции эффективности контента в каждой социальной сети.

Например, все содержимое можно разделить на три категории: продукт, праздничные и сезонные темы (праздничные распродажи, акции, поздравления, розыгрыши), сторонний контент (репосты и публикации, взятые из других ресурсов).

Далее необходимо разделить категории на более мелкие подкатегории, которые позволяет идентифицировать микротренды, а также узнать, какой контент работает в вашем приложении.

Перечисленные выше категории, например, можно разделить на: конкретные названия продуктов или функций, праздники или рекламные названия кампании, которые вы проводите в этом сезоне, названия сайтов, с которых вы берете содержание или темы для статей.

После этого следует определить, кто входит в вашу целевую аудиторию. Эти два вопроса нуждаются в тщательном рассмотрении, для чего необходимо четко определить целевой рынок и сформулируйте конкретные бизнес - цели. Призыв к действию - это элемент, который призван подтолкнуть пользователя к определенному уровню(например, позвонить, подписаться на рассылку или купить товар).

Для более глубокого анализа контента можно использовать ключевые слова(например, люди, объекты, цвета, размеры и ориентации) и даже эмоциональную окраску текстовых дескрипторов (юмористическая, восторженная).

Таким образом, вы можете выбрать более привлекательные образы и создать более динамические тексты для публикаций.

Итак, пришло время заполнить таблицу. Есть несколько способов наполнение в зависимости от социальных сетей. Например, в сервисе Twitter Analytics имеет возможность экспортировать последние пятьсот твитов. Фейсбук может экспортировать публикации за 180 дней. Яндек Метрика или Google Аналитика (или такие сервисы, как uptolike.ru) позволит вам отслеживать клики на ваши ссылки.

Чтобы найти наиболее эффективный контент во всех социальных сетях, вам нужно отсортировать таблицу по столбцу «Общая вовлеченность» в порядке уменьшения. Наиболее эффективная публикация будет в верхней части таблицы.

Следующий шаг - вручную выбрать категории и подкатегории, которые необходимо проанализировать.

Таким образом, вам больше не придется полагаться на интуицию, пытаясь выяснить какие публикации работают лучше всего. Своевременный аудит социальных сетей дает ответы на основные вопросы, в каких социальных платформах, программных обеспечениях и методы продвижения должен быть инвестирован маркетинговый бюджет.

**Список использованных источников:**

1. Промежуточный аудит социальных медиа: компоненты аудита. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // blog.blogun.ru / audit - socialnyx - mediachast - 1 - komponenty - audita / – Дата доступа: 23.03.2017

2. Акулич И.Л. Международный маркетинг. – СПб.: Изд - во СПбИЭФ, 2008. - 385с.

© Ф. С - М. Доюнова, 2019

**УДК 330**

**Доюнова Ф.С. - М.**
Студент
Северо - Кавказский Федеральный Университет,
Институт экономики и управления, г. Ставрополь, РФ
E - mail: fatimadoyunova@yandex.ru
**Научный руководиетль : Адинцова Н. П.**
Канд. Экон. Наук, доцент СКФУ, г. Ставрополь, РФ
E - mail: adintsoban@mail.ru

## РИСКИ НА БИРЖЕВОМ РЫНКЕ

**Аннотация**

Одним из мощнейших рыночных механизмов стабилизации и устойчивого развития предпринимательства являются биржи. Однако в России они до сих пор не имеют достаточных условий для развития, следовательно, и субъекты предпринимательства в значительной степени ограничены в возможностях регулирование ценовых рисков

**Ключевые слова**

Экономика, биржа, риски, предприятие, бизнес

Чаще всего биржевый риск рассматривается как вероятность возникновения неблагоприятного события, связанного с осуществлением биржевой сделки, что влечет за собой различные виды потерь [1]. Риск также отождествляют со степенью неуспеха (успеха) участников биржевых торгов в достижении своих целей при выборе решения из числа альтернативных.

Неумение своевременно выявлять риски, предвидеть их, а значит принимать правильное решение по их минимизации, приводит к уменьшению желаемой (ожидаемой) прибыли от биржевой сделки, а иногда - до банкротства брокерской конторы.

В зависимости от вида биржевой операции следует выделять риски, связанные с осуществлением форвардных, фьючерсных и опционных сделок.

Форвардной сделке присущи все виды коммерческого риска: производственные, торговые, финансовые. Среди них основное место принадлежит риску, связанному с поставкой и реализацией товара; риска, возникающего при транспортировке; риска, связанном с платежеспособностью контрагента по соглашению; изменениями валютного курса.

Следующий вид рыночного риска - это товарный риск. Этот риск связан с изменениями цен на товарные активы, соотношений между форвардными и наличными ценами товарных активов, волатильности цен товарных активов, соотношений между ценами различных товарных активов[2].

Системный риск — риск потерь, имеющий место в связи с функционированием биржевых компьютерных систем и систем связи, компьютерным мошенничеством, низким качеством работы технического персонала[3].

Риски по источнику возникновения делят на внешние и внутренние.

Внешние — риски, связанные с деятельностью производителей, клиентов и контрагентов.

Внутренние — риски, возникающие в результате деятельности самого предприятия.

Говоря о деятельности предприятия или его поставщика, стоит выделять деятельность на бирже и деятельность вне ее, соответственно, риски биржевые и небиржевые.

Для управления рисками, возникающими при деятельности по управлению активами, наиболее подходящим является количественное определение риска. На сегодняшний день общепринятой количественной методике оценки риска является VAR (Value - at - Risk).

Для расчета VAR существует достаточно большое количество математических моделей, основанных на различных статистических методах. Как правило, выделяют три методики расчета VAR: дельта - нормальный метод, исторический метод I и метод Монте - Карло.

Основным недостатком расчета VAR, присущим всем методам, есть предположение задания начальных параметров моделей, базирующихся на данных за прошлые периоды времени. Учитывая постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка, оценка риска всегда несет в себе долю неопределенности, численно выражается в величине вероятности.

Расчет рисков в сфере деятельности по управлению активами служит базой для принятия конечного решения по расстановке торговых лимитов.

Одним из мощнейших рыночных механизмов стабилизации и устойчивого развития предпринимательства являются биржи. Однако в России они до сих пор не имеют достаточных условий для развития, следовательно, и субъекты предпринимательства в значительной степени ограничены в возможностях регулирование ценовых рисков,

которые в странах с развитой рыночной экономикой традиционно обеспечиваются использованием биржевых инструментов хеджирования [4].

**Список использованных источников:**

1. Баканов М. И., Чернов В. А. Анализ коммерческого риска // Бухгалтерский учет, 2003, №10. - С. 25 - 28.

2. Каменева Н. Г Организация биржевой торговли: Учебник для вузов. — Об.:Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005.

3. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками: Пер. с англ. - Об.: ИНФРА - М, 1996. - 288 с

4. Кириенко О. Сущность и виды рисков в биржевой деятельности // Актуальные проблемы экономики. - 2005. - № 10. - С.104 - 110

© Ф. С - М. Доюнова, 2019

**УДК - 33**

**Дранко М.И.**
Магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону
**Пушкарь О. М.**
Магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону

## ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КАДРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

В динамично развивающемся мире государственная служба весьма слабо реагирует на внешние изменения. В связи с этим правомерно говорить о её костном характере. Восприятие новых технологий не только кадровых, но управленческих, происходит болезненно и долго, от чего страдает качество предоставления услуг, изменяется отношение общества к государственным органам

1. Одной из важнейших проблем формирования кадров в системе государственной службы является отсутствие практики применения современных инновационных кадровых технологий, что может снизить эффективность их применения и поспешные выводы относительно внедрения их на постоянной основе.

2. С указанной проблемой связана другая – проблема корпоративной культуры государственной службы: служащие федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Федерации не восприимчивы к изменениям и нововведениям.

3. Ещё одна проблема – не полное использование потенциала некоторых инновационных кадровых технологий, что выражается в применении в качестве

инструментов традиционных технологий формирования кадров. Это, скорее всего, связано с тем, что многие инновации в данной сфере пришли из коммерческого сектора, то есть из субъектов бизнеса.

4. Также недостатком является неравномерное внедрение инновационных кадровых технологий в федеральных органах исполнительной власти и органах исполнительной власти субъектов Федерации. Это создаёт условия для возникновения неравенства государственных служащих в отношении прохождения конкурса на замещение вакантной должности, а также в ходе дальнейшей аттестации.

5. Другая проблема состоит в недооценке значимости молодого персонала и свойственного ему творческого подхода к выполнению заданий; а также игнорирование предрасположенности к определенному виду занятий, должности и т.д. К таким кадровым технологиям можно отнести стажировку, испытательный срок, ротацию кадров, коучинг, проведение различных конкурсов с дальнейшим трудоустройством для выпускников высших учебных заведений.

6. С другой стороны, привлечение более компетентных специалистов требует совершенного иного подхода к применению тех или иных кадровых технологий.

Указанные проблемы, преимущественно, связаны с бюрократической системой государственной гражданской службы, но для того, чтобы уменьшить воздействие всех этих факторов, можно обратить внимание на следующие направления:

– Проведение обучающих мероприятий для органов власти, сопряженных с приведением показательных примеров практик других органов, уже реализовавших ту или иную инновационную кадровую технологию;

– Внедряя определенную технологию формирования кадров, необходимо подкреплять ее методологией и инструкцией последующего применения и доводить до сведения каждого подразделения органа государственной власти, чтобы избежать непонимания и конфликта со стороны служащих;

– Разработка методологии применения отдельных инновационных кадровых технологий как самостоятельных инструментов формирования кадрового состава;

– Ввод в постоянное использование кадровой технологии должен происходить повсеместно (на всех уровнях и во всех органах) в виде приказов, постановлений и соответствующих распоряжений;

– Для последних двух проблем можно предложить единое решение – создание механизма применения инновационных кадровых технологий с персонально - ориентированным направлением для каждой должности. Это важно, так как сейчас поддерживается тенденция обновления кадрового состава в отношении возраста сотрудников в пользу более молодых.

Реализация предложенного порядка действий в значительной степени сопряжена с модернизацией административно - управленческих процессов, направленных на формирование и рациональное использование кадрового состава государственной службы будет способствовать оптимизации функционирования органов государственного управления.

**Список использованных источников:**

1. Коваленко М.Г. Инновационные кадровые технологии // Электронный вестник Ростовского социально - экономического института. 2015. № 3 - 4. С. 730 - 732

2. Саралинова Д. С. Инновационные кадровые технологии в системе государственного управления // Молодой ученый. 2016. №12. С. 1433

© Дранко М.И., Пушкарь О. М. 2019

**УДК - 33**

**Дранко М. И.**
Магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону
**Пушкарь О.М.**
Магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону

## ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНИРОВАНИЯ В РОССИИ

Экономическое районирование в России является базисом в системе территориального планирования и управления народным хозяйством. Система экономических районов представляет собой основу для построения материальных благ и развитие других уровней балансов в территориальном разрезе при разработке всех целевых программ развития на уровне Федерации и региона. Само же экономическое районирование служит предпосылкой для улучшения всего территориального развития экономики и имеет первостепенное значение и для организации производства и управления региональной экономикой в целом.

Современный экономический район представляет собой систему территориального разделения всего народного хозяйства, которая имеет вою производственную специализацию, другие внутренние факторы развития и экономические связи. Все отдельно стоящие предприятия и отдельные экономические связи могут рассматриваться в качестве всех первичных элементов всего хозяйственного комплекса. При влиянии большего количества вовлечённых районов в общественное разделение труда данные связи постоянно совершенствуются. Сам процесс создания экономических районов представляет собой скачок во всём развитии в данном регионе, когда происходит накопление количественных и качественных связей. Всё это также приводит к коренному качественному изменению экономического положения страны и появлению единого и интегрированного хозяйственного комплекса

Экономическое районирование осуществляется на основе конкретных принципов, которые представляют собой совокупность особенностей, которыми должна обладать территория для того, чтобы экономической районирование было возможным. Методы предназначены для осуществления процесса экономического районировании.

На территории России проблемой формирование хозяйственных комплексов регионов занимались многие экономисты, начиная со времен Петра I. На территории страны происходили постоянные изменения территориального деления. В итоге в 90 –х годах были сформированы территориальные комплексы, которые действуют по сей день. Так, на территории страны в настоящее время выделяют 12 экономических районов, которым

присущи свои характеристики, обусловленные историческими особенностями, наличием полезных ископаемых, также национальными особенностями населения и т.д. Существующая сегодня схема экономического районирования на территории Российской Федерации объективно сложилась в результате коренных изменений в размещении сил производства под непосредственным воздействием социально - экономических преобразований, а также научно - технического прогресса и территориального разделения труда.

Однако сетка, которая используется сегодня, уже достаточно сильно устарела. Это обуславливается несколькими причинами:

1. Районы не имеют собственного территориального развития и управления.
2. Многие районы образованы более 50 лет назад, а другие существуют не более 5 - 10 лет.

Но тут также важно отметить, что экономика страны достаточно мобильна. В одних регионах создана мощная добывающая промышленность, а в других истощены природные ресурсы за счёт развития этой же промышленности.

3. Выделенные регионы оказались крайне неравноценны как по числу жителей, так и по экологическому составу и потенциалу.

При данных проблемах важно учитывать то, что необходимо не одностороннее экономическое вмешательство, а комплексное социально – экономическое районирование, которое учитывает особенности заселения, географические особенности расселения и уровня жизни всех людей. Именно поэтому необходимо проводить новые мероприятия по развитию общественного районирования, которое будет способствовать решению не сугубо экономических задач.

**Список литературы:**

1. Власова Е.В. Экономическое районирование как основной способ развития государства. В сборнике: Современное состояние организационно - экономических и правовых проблем развития региональной экономики Сборник научных трудов по материалам Региональной научно - практической конференции. . 2018. С. 46 - 50.
2. Гаврилов А. И. Региональная экономика и управление, М.: 2015.

© Дранко М.И., Пушкарь О. М. 2019

**УДК - 33**

**Жаркова Ю. В.,** студентка 3 курса
магистратуры ОГУ имени И. С. Тургенева, г. Орел, ulia.9409@mail.ru

## ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

**Аннотация**

В статье рассмотрена прибыль, как фактор жизнедеятельности организации. Для обеспечения максимизации прибыли необходимо планирование, то есть изучение объема доходов и расходов, которые влияют на количество прибыли и размер налога на прибыль.

**Ключевые слова:**

Коммерческая организация, прибыль организации, налог на прибыль доходы, расходы

Налоговое планирование представляет собой процесс обоснования величины налоговых обязательств с целью определения реальных доходов субъектов хозяйствования, а также управления ими. Одна из задач, решаемых при помощи налогового планирования, — выбор оптимальной формы налогообложения. При этом важную роль играет именно планирование налога на прибыль. [2, с. 67]

Налоговое планирование по налогу на прибыль можно рассматривать по разным критериям, например, длительность планирования:

1. Краткосрочное планирование – планирование на период от одного до трех месяцев;
2. Среднесрочное планирование – от 3 месяцев до одного года;
3. Долгосрочное планирование – от одного до пяти лет.

Долгосрочное планирование является самым трудоемким и длительным процессом, но не эффективным, так как налоговое законодательство с каждым годом претерпевает изменения, поправки и экономическая обстановка в стране постоянно развивается.

Также налоговое планирование по налогу на прибыль можно классифицировать на внутренние и внешние планирования.

Внешнее планирование разделяется на ряд методов (Рисунок 1)

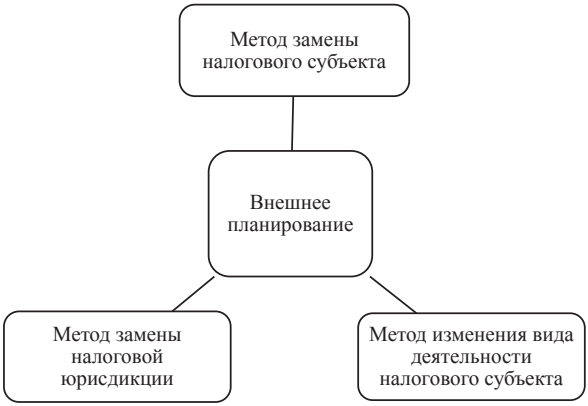



Рисунок 1. Внешние методы планирования налога на прибыль

Метод замены налогового субъекта – использование такой организационно - правовой формы, в отношении которой действует специальный налоговый режим.

Метод изменения вида деятельности налогового субъекта – передох на реализацию такого вида деятельности, который поддерживается государством и поощряется бонусами (налоговая ставка).

Метод замены налоговой юрисдикции заключается в регистрации организации на территории, предоставляющей при определенных условиях льготное налогообложение.

Налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику достаточно много возможностей для снижения размера налоговых платежей, уменьшения налоговых рисков, планирования показателей по уплате налогов путем внутреннего планирования, в связи с чем можно выделить общие и специальные методы и виды анализа (Рисунок 2).

Рисунок 2. Внутренние методы и анализ планирования налога на прибыль

Анализ показателей, влияющих на размер налога на прибыль – при планировании налога на прибыль необходимо проанализировать ряд показателей, а именно сумма уплачиваемых налогов, штрафов, пени, объем выручки, расходов, доходов и т.д.

Изменения налогового законодательства по налогу на прибыль влияют на налог и планируемые показатели (ставка налога, льготы, изменение структуры доходов и расходов при налогообложении).

К анализу изменений в деятельности организации можно отнести - освоение новых видов деятельности, сокращение и расширение производства, реорганизация компании и т.д.

Анализ применяемых льгот и оптимизации налогообложения, то есть применение или не применение благоприятного режима по средствам:

1. Формирования резервов (резерв по сомнительным долгам), который обеспечивает равномерную налоговую нагрузку и предоставляет отсрочку по налогу на прибыль;
2. Изменения в учетной политике, то есть выбор способа начисления амортизации, учета доходов и расходов, реализация покупных товаров;
3. Перенос налогооблагаемой базы на льготный налоговый режим либо на предприятие с меньшим уровнем налоговой нагрузки и т.д.

Ситуационный метод налогового планирования самый простой и доступный метод. Его можно применить при оценки доходов, расходов, налога на прибыль. Например, при сотрудничестве с новым партнёром формируются подобно хозяйственные операции, налоговая нагрузка, составляется примерный журнал хозяйственных операций, проводится анализ целесообразности работы.

Расчётное – аналитический метод предполагает анализ и расчет показателей по данный Отчета о финансовых результатах. Этот метод помогает проанализировать все виды

прибыли, найти слабые стороны, которые влияют на результат деятельности организации и посредствам индексов и экспертных оценок обеспечить максимизацию прибыли организации.

Балансовый метод – это рассмотрение отдельных операций путем составления бухгалтерских проводок и на их основе — расчета баланса. Балансовый метод наиболее целесообразно использовать в налоговом планировании при проведении анализа с точки зрения налоговых последствий текущих хозяйственных и финансовых операций на стадии заключения договоров, определении оптимальной формы сделки или при формировании учетной политики организации для целей как бухгалтерского учета, так и налогообложения. [1, с. 380]

Графический метод – наглядное представление о деятельности организации, посредствам схем, рисунков, диаграмм. Данный метод лучше использовать совместно с другими методами и видами анализа, для презентации или информирования руководства.

Таким образом, планирование – это сложный и трудоемкий процесс, в котором нужно учитывать не только внутренние данные организации (объем доходов, расходов), но и внешние данные (налоговые ставки, режимы), и рассматривать информацию с помощью различных методов (балансовый, графический) и видов анализа (анализ изменений в деятельности компании). Только по средствам совместного использования методов и анализа планирования можно достичь максимизации прибыли в текущем периоде и в последующих.

**Список использованной литературы**

1. Харченко С. В. Современные информационные модели учетного обеспечения управления и формирования прибылью // Молодой ученый. — 2018. — №12. — С. 374 - 381

2. Шестакова Е.В. Долгосрочное планирование налога на прибыль. Справочник экономиста – 2019. - №4. – С. 65 - 68

© Жаркова Ю. В., 2019 г.

**УДК - 33**

**П.С Желудкова**
студентка 2 курса СКФУ, г. Ставрополь, РФ
E – mail:polina.jel26@gmail.com
**Научный руководитель:** А.В Чернявская
канд. экон.наук., доцент СКФУ, г.Ставрополь, РФ
E – mail:annamotchenko@yandex.ru

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ И ЖИВОТНОГО МИРА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

**Аннотация:** В данной статье будет рассмотрен статистический анализ лесных ресурсов и животного мира в Ставропольском крае.

**Ключевые слова:** ресурсы, статистический анализ, деятельность человека, лесовосстановление, охотничьи угодия.

Лесные ресурсы и животный мир являются одними из главных составляющих природно - ресурсного потенциала страны. Растительный и животный мир Ставропольского края разнообразен и по многообразию занимает второе место в Российской Федерации, тем самым ставит его в особое положение среди других аналогичных регионов, как одного из самых емких хранителей растительного фонда.

Лесные ресурсы необходимы человеку, но нерациональное использование лесных богатств приводит к серьезным последствиям. Лесные ресурсы имеют как социальное, так и экономическое значение. Лес как объект природопользования обладает многими потребительскими особенностями, используется для удовлетворения большого количества естественных потребностей. Экономическая ценность леса определяется его продуктивностью, качеством и местоположением.

Также большое значение имеют охотничье - промысловые ресурсы, которые прямо или косвенно используются человеком. Непосредственно деятельность человека влияет на ресурсы животного мира, что приводит либо к увеличению численности животных, либо к сокращению или даже к их гибели. Также нужно производить мониторинг животного мира. Данные мониторинга позволить получить информацию о физическом состоянии животных, качестве среды обитания диких животных, оценку воспроизводства и прогноз возможных изменений состояния диких животных.

На сегодняшний день ни одна область российской экономики не имеет настолько широкий круг острых проблем, как лесные и животные комплексы, так как человечество непосредственно получает экономическую выгоду от данных комплексов. Множество негативных факторов оказывает воздействие на существование лесных и животных ресурсов [1]. Для их решения необходим рациональный подход к статистическому анализу для того, чтобы не потерять свои преимущества запасов данных ресурсов.

В статье проанализирована общая площадь закрепленных охотничьих угодий, а также проанализировано лесовосстановление Ставропольского края. Взятые данные опубликованы на официальном сайте «Управление Федеральной службы государственной статистики по Северо - Кавказскому федеральному округу» [2]. Период исследования составил 5 лет (2014 - 2018г).

Информация о лесовоставновлении Ставропольского края и показатели анализа с постоянной базой сравнения представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели анализа лесовосстановления Ставропольского края

| Год | Лесовосстановление, га | Абсолютный прирост (ΔY), га | Темп роста (Тр), % | Темп прироста (Тпр), % | Абсолютное значение 1 % ($A_i$) |
|---|---|---|---|---|---|
| 2014 | 275 | - | - | - | - |
| 2015 | 121 | - 154 | 44 | - 56 | 2,75 |
| 2016 | 54 | - 221 | 44,6 | - 55,4 | 1,21 |
| 2017 | 57 | - 218 | 105,5 | 5,5 | 0,54 |
| 2018 | 54 | - 221 | 94,7 | - 5,3 | 0,57 |

Лесовосстановление Ставропольского края имеет нестабильный характер. Так, самое большое значение было достигнуто в 2014 году, когда воспроизводство лесов составило 275 га. Из таблицы 1 видно, что количество лесных угодий 2018 году по сравнению с 2014 годом снижается на 221 га. Темп роста при сравнении 2014 и 2018 года составил 19,6 % , при расчете темпа прироста получилась отрицательная величина, что говорит о том, что лесовосстановление уменьшилось на 80,4 % . На данный момент реализуется региональный проект «Сохранение лесов Ставропольского края». Специализированные учреждения оснащают техникой, необходимой для лесовосстановления и лесоразведения, в борьбе с пожарами.

Для развития любого охотничьего хозяйства необходимо разумное применение ресурсов. Рациональное применение всех охотничьих ресурсов обязано экономически стимулироваться. Под охраной охотничьих ресурсов следует понимать совокупность государственных мероприятий, направленных на подавление негативного влияния на охотничьих животных человеческой деятельности.

Информация об общей площади закрепленных охотничьих угодий Ставропольского края и показатели анализа с переменой базой сравнения представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели анализа общая площадь охотничьих угодий

| Год | Общая площадь закрепленных охотничьих угодий на конец года, тыс. га | Абсолютный прирост (ΔY), га | Темп роста (Тр), % | Темп прироста (Тпр), % | Абсолютное значение 1 % ($A_i$) |
|---|---|---|---|---|---|
| 2014 | 4264,6 | - | - | - | - |
| 2015 | 4351,3 | 86,7 | 102,03 | 2,03 | 42,64 |
| 2016 | 4379,7 | 28,4 | 100,65 | 0,65 | 43,51 |
| 2017 | 4380,6 | 0,9 | 100,02 | 0,02 | 43,79 |
| 2018 | 4376,1 | - 4,5 | 99,90 | - 0,1 | 43,80 |

Общая площадь закрепленных охотничьих угодий Ставропольского края не имеет устойчивого роста или снижения. Самое большое значение было в 2017 году и составило 4380,6 тыс. га. В целом в конце исследуемого периода общая площадь выше, чем в начале. Площадь закрепленных охотничьих угодий в 2018 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 111,5 тыс. га, что показывает положительную динамику.

Для поддержания и увеличения показателей правительство принимает достаточно большое количество мер [4]. В феврале 2019 года Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Ставропольского края и Федеральное агентство лесного хозяйства заключили соглашение о реализации регионального проекта «Сохранение лесов Ставропольского края». Из федерального бюджета край получил более 86,5 млн.рублей. Проект предусматривает формирование запаса лесных семян для восстановления вырубленных и погибших насаждений, увеличение площади лесовосстановления, повышение качества и эффективности работ [3].

К наиболее важным мероприятиям в области охраны животного мира относятся [3]:

- выдачу разрешений на содержание и разведение объектов животного мира;

- установление согласованных с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно - правовому регулированию в сфере охраны и использования объектов животного мира и среды их обитания;

- в установленном порядке регулирование численности объектов животного мира;

- меры по воспроизводству объектов животного мира и восстановлению среды их обитания, нарушенных в результате стихийных бедствий и по иным причинам.

Из вышесказанного следует, что сохранение лесных ресурсов и животного мира является важной целью Ставропольского края. Поэтому необходимо производить регулярное, при этом эффективное лесовосставновление и увеличение общей площади охотничьих угодий.

**Список использованной литературы**

1. Балдин К.В. Общая теория статистики: Учебное пособие / К.В. Балдин, А.В. Рукосуев - М.: Дашков и К, 2015. – 312 с.

2. Официальная статистика Ставропольского края: Управление Федеральной службы государственной статистики по Северо - Кавказскому федеральному округу. [Электронный ресурс]. URL: http: // stavstat.old.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ ts / stavstat / ru / statistics / stavStat / environment / (Дата обращения 20.11.2019г).

3. Отдел охраны, контроля и надзора за использованием объектов животного и растительного мира: Министерство природных ресурсов и охрана окружающей среды Ставропольского края. [Электронный ресурс]. URL: http: // www.mpr26.ru / ministerstvo / struktura / otdel - okhrany - zhivotnogo - i - rastitelnogo - mira - organizatsii - i - funktsionirovaniya - osobo - okhranyaemykh - p / (Дата обращения 19.11.2019г).

4. Статистика: учебное пособие для высших учебных заведений по экономическим специальностям / В. М. Гусаров, Е. И. Кузнецова. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2016. – 479 с.

© П.С Желудкова 2019

**УДК 338.984**

**Н.Д. Замяткина**
студентка 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ, e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Посаженникова А.В.
ст. преподаватель ОмГПУ
г. Омск, РФ, e - mail: alena.pos@bk.ru

## ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МИГ»

**Аннотация**

Цель исследования – провести анализ факторов, оказывающих влияние на эффективность обучения и развития персонала организации. Методы исследования – ретроспективный и сравнительный анализ. В результате проведенного исследования,

выявлены факторы, оказывающие влияние на эффективность обучения и развития персонала ООО «Миг», представлены рекомендации по дальнейшему совершенствованию системы обучения персонала исследуемой организации.

**Ключевые слова:**

управление персоналом, набор, отбор, профиль должности, экономический эффект

Обучение и повышение квалификации персонала в настоящее время должны носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой деятельности работника. Руководство предприятия должно рассматривать затраты на подготовку персонала как инвестиции в основной капитал, которые позволяют наиболее эффективно использовать новейшие технологии.

Для эффективности непрерывного обучения нужно, чтобы работники были в нем заинтересованы. Администрации необходимо увеличить мотивацию, а также создать климат, благоприятствующий обучению.

Обучение персонала является важнейшим инструментом, с помощью которого руководство получает возможность повышать потенциал человеческих ресурсов и оказывать влияние на формирование организационной культуры. Без своевременного обучения персонала проведение организационных изменений сильно затрудняется, или становится невозможным. Обучение персонала является важнейшим средством достижения стратегических целей организации.

Проделанная работа по изучению обучения персонала, как фактора повышающего эффективность производства, позволила сделать следующие выводы:

1. Персонал - это стратегический фактор, определяющий будущее организации. Квалификационная рабочая сила с высокой мотивацией труда - главный постоянный источник конкурентных преимуществ.

2. Трудовой потенциал работника - это его возможная трудовая дееспособность, его ресурсные возможности в области труда. В ходе практической деятельности потенциальные возможности не всегда используются в полной мере.

3. Возрастание роли обучения в процессах повышения конкурентоспособности предприятия, организационного развития и трудового потенциала работников обусловлено тремя факторами:

· обучение персонала является важнейшим средством достижения стратегических целей организации;

· обучение является важнейшим средством повышения ценности человеческих ресурсов организации;

Без своевременного обучения персонала проведение организационных изменений сильно затрудняется или становится невозможным.

4. Система обучения и повышения квалификации работников организации будет эффективной лишь в том случае, если она тесно связана с важнейшими направлениями работы по управлению персоналом системой стимулирования труда (оплата труда, премии, льготы, моральные стимулы и др.), работа с резервом на руководящие должности, программами развития персонала.

5. Существует огромное многообразие учебных программ, предназначенных для самых разных категорий работников - от рядового персонала до высшего руководства. Все многообразие используемых при этом методов обучения можно разбить на две большие группы:

· обучение вне рабочего места;

· обучения на рабочем месте.

Эффективное обучение персонала ООО «Миг», помимо непосредственного роста прибыли, имеет ряд других не менее важных положительных последствий для организации: раскрытие потенциала работников, сплочение и улучшение социально - психологического климата коллектива, увеличение доли рынка, уменьшение доли брака, уменьшение текучести кадров, укрепление преданности сотрудников организации, обеспечение преемственности в управлении, привлечение новых сотрудников, формирование желательных образцов поведения и соответствующей организационной культуры, способствующей успешному достижению организационных целей.

Следует отметить и негативные моменты в системе обучения персоналом в ООО «Миг»: выделяется недостаточно финансовых ресурсов, качество обучения вне рабочего места. В целях дальнейшего совершенствования системы обучения в ООО «Миг» целесообразно:

· увеличить затраты на обучение персонала;

· заключить договор на обучение вне рабочего места с фирмой, имеющий больший опыт и более квалифицированные кадры;

· рассмотреть вопрос о заключение договора с консалтинговой фирмой в большей степени удовлетворяющей потребностям организации;

· обратить особое внимание на разработку программ обучения менеджеров среднего звена и увеличить их долю в общем, количестве обучающихся.

**Список использованной литературы:**

1. Власов Р.Г. Стратегии развития бизнеса на евразийском пространстве: вызовы 21 века // Евразийское пространство: экономика, управление, институты развития. 2014. № 1. С. 6.

2. Власов Р.Г. Аналитическая философия управления - монография / р. г. власов; [сибирская ассоц. непрерывного образования]. Омск, 2006. ([изд. 2 - е, доп. и перераб.])

© Н.Д. Замяткина, 2019

**УДК - 33**

**М.С.Илларионов**
студент 4 курса колледжа АГУ, г.Астрахань, РФ, E - mail: warface0701@bk.ru
**М.Р.Акмаев**
студент 4 курса колледжа АГУ, г.Астрахань, РФ, E - mail: akmaevmarat@gmail.com
**Научный руководитель: З.К.Узбекова**
преподаватель специальных электротехнических дисциплин колледжа АГУ,
г.Астрахань, РФ, E - mail:zeefa - uzbekova@yandex.ru

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН ДЛЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ТЕХНИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ СПО

**Аннотация**

Актуальность статьи заключается в необходимости подготовки выпускников СПО технических специальностей, обладающих всей суммой знаний специалиста. Целью является наметить направление изменения программы изучения экономических дисциплин для подготовки специалистов технического направления. Методом является научное прогнозирование. Результатом внедрения предложений предполагается рост

конкурентности выпускников как всесторонних специалистов. Выводы заключается в том, что предлагаемое решение назрело давно и его внедрение приведет к успеху выпускников.

**Ключевые слова**

Выпускник, экономические дисциплины, технические специальности

В настоящее время авторы обучаются на 4 курсе колледжа АГУ по специальности "08.02.09 Монтаж, наладка и эксплуатация электрооборудования промышленных и гражданских зданий" и изучают дисциплину "Экономика организации", на который в данном учебном году отведено 150 часов. По этой дисциплине предусмотрено изучение следующих тем: себестоимость продукции; трудовые и финансовые ресурсы; основные средства предприятия; предприятия в рыночной экономике; прибыль предприятия; рентабельность предприятия; оборотные средства предприятия; трудовые ресурсы предприятия; маркетинговая рабочая продукция; конкурентоспособность предприятия; ценообразование; бизнес планирование. Причём учебное время дисциплины распределено равномерно между всеми пересчисленными темами с выполнением расчетно - практических заданий, что авторы считают не совсем верным, так как при подготовке выпускной квалификационной работы (ВКР) предусмотрено выполнение экономической части. В ВКР экономическая часть является одним из основных разделов и в ней должен производиться расчёт эффективности мероприятий по проектированию модернизации оборудования и электроснабжения промышленных и гражданских зданий.

Как можно видеть из общего перечня тем по дисциплине "Экономика организации" теме расчета эффективности производства не уделено должного внимания, что приводит авторов к трудностям при выполнении выпускной квалификационной работы.

Авторы считают, что теме «Расчет эффективности», которая является одним из основных разделов ВКР, должно быть уделено повышенное внимание, что должно получить отражение в рабочей программе дисциплины. Авторы предлагают увеличить объем часов по данной теме и преподносить материал не в обычном для теоретических и практических занятий виде, т.е. в виде лекций и расчетно - практических заданий, а в несколько нетрадиционной форме: проведение и участие научных конференций, оформлении и демонстрации презентаций, проведение семинаров, проведение круглого стола. Авторы считают, что это позволит выпускникам технических направлений подготовки специалистов СПО лучше усваивать материал экономической направленности и использовать полученные знания при подготовке и защите ВКР.

© М.С.Илларионов, М.Р.Акмаев 2019

**УДК 330**

**Исубуттаева А.М.**

Магитстр 1 курса ФГБОУ ВО «ДГУ», факультет управления

E - mail:asya.alieva.1998@bk.ru, г. Махачкала

**Научный руководитель: Рамазанова А. Г.**

канд. экон. наук, доцент ДГУ, г. Махачкала, E - mail:ramaida7@mail.ru

## СТРАТЕГИЯ БИЗНЕС - РОСТА ФИРМЫ ПУТЕМ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

**Аннотация**

Данная статья рассматривает теоретические аспекты важности выбора диверсификации, как основа стратегического роста фирмы. Правильная оценка выбора диверсификации

позволяет повышать уровень конкурентоспособности фирмы и снижение уровня зависимости от различных внешних факторов для фирмы.

**Ключевые слова:**
Диверсификация, фирма, стратегия, бизнес - рост, конкурентоспособность.

Согласно мнению большинства современных исследователей в области экономики, одним из факторов, потенциально снижающих конкурентоспособность организаций в рыночных условиях, является наличие лишь одного типа выпускаемой продукции (оказания услуги), поскольку такая ситуация делает организацию крайне зависимой от конъюнктуры рынка или падения цен.

Напротив, для обеспечения стабильного положения в рыночной среде и повышения собственной конкурентоспособности, современным организациям необходимо осуществлять экономически обоснованное расширение типов производств, выпуска продукции или оказания услуг. Одним из способов такого расширения является диверсификация производства. [5]

Диверсификация представляет собой стратегию, связанную с полным изменением стратегических зон ведения бизнеса и товарного ассортимента фирмы.

Фирма применяет стратегию диверсификации в тех случаях, когда она дальше не может развиваться на определенном рынке с определенным продуктом в определенной отрасли.

Под диверсификацией можно понимать осуществляемое одновременно развитие некоторого числа видов деятельности, внутреннее содержание которых не является идентичным. Обычно в рамках диверсификации подразумевается, как освоение предприятием качественно - новых видов деятельности, так и расширение, и усовершенствование уже существующих.

Многочисленные исследования деятельности российских предприятий, функционирующих в настоящее время, свидетельствуют о том, что лишь малая их доля осуществляет диверсификацию производства. На наш взгляд, такое положение дел связано с недостаточной разработанностью теоретических и практических аспектов диверсификации.

Покупка сторонних активов или вложение средств в новое производство – самый распространенный путь диверсификации бизнеса. На самом деле вариантов множество, но цель одна – увеличение диверсифицированного портфеля (рис 1.). [4]

**Рисунок 1. Виды диверсификации.** [4]
Источник: https: // greedisgood.one / diversifikacia - biznesa

Для России в большей степени характерна связанная диверсификация.

К ее преимуществам относятся: отсутствие дополнительных издержек, связанных с приобретением аналогичных товаров или услуг у конкурентов; использование возможностей и смежной отрасли.

Иногда можно встретить несвязанную диверсификацию, которая является более рискованной в связи с тем, что предприятие развивает направление, не связанное напрямую с основным видом деятельности. В таком случае гораздо сложнее спрогнозировать возможные риски. Однако данный вид диверсификации предполагает развитие самого перспективного на текущий момент направления компании, представляющего наибольший интерес для владельцев. Примером несвязанной диверсификации в России может быть «Тинькофф». В разное время данный бренд ассоциировался с торговлей электротехникой, производством пельменей, ресторанным и банковским бизнесом. [2]

Стратегия обратной интеграции применяется с целью защитить важный для стратегического развития компании источник снабжения или получить доступ к новой технологии, важной для базовой деятельности. Разработка стратегии диверсификации имеет следующий алгоритм, состоящий из четырех этапов:

1. анализ сильных сторон бизнеса и его стабильности;
2. поиск направления диверсификации;
3. сравнительная оценка направлений;
4. анализ общего портфеля компании.

В большинстве случаев основным недостатком стратегии диверсификации являются затраты, превышающие выгоды от сэкономленных налогов, на вход в новый бизнес. [3]

В таблице 1 представлены плюсы и минусы внедрения стратегии диверсификации производства.

Таблица 1.

**Плюсы и минусы диверсификации фирмы** [1]

| Плюсы диверсификации | Минусы диверсификации |
|---|---|
| Повышение финансовой устойчивости фирмы в случае кризисных явлений | Проблемы, связанные с планированием и бюджетированием новых бизнес - направлений |
| Возможность наиболее эффективно распределять денежные средства между направлениями производства с целью инвестирования свободных денежных средств в новые виды бизнеса | Сложная управляемость направлений бизнеса, напрямую не связанных друг с другом |
| Ассортиментное преимущество перед конкурентами в связи с предложением новых товаров и услуг, расширением ассортимента | Возможные риски инвестирования в убыточные направления бизнеса и организации |
| Взаимопомощь и поддержка между различными фирмами, направлениями | Сложности в централизации процессов и расчетов между различными бизнес - направлениями |

Диверсификация производства пройдет наиболее успешно, если: выбранная для этого отрасль будет привлекательной с точки зрения структуры; затраты на вхождение на новый рынок не будут пожирать всю ожидаемую прибыль; новое подразделение будет получать конкурентные преимущества за счет своих связей с действующим предприятием, и наоборот.

В этом вопросе важно правильно распределить бюджет. Рассчитать не только возможные доходы от нового направления, но и затраты на его создание, риски возможных убытков. По существу, должен прорабатываться общий бизнес - план новой структуры.

Необходимо учитывать отраслевые особенности направления, среднюю рентабельность, особенности формирования затрат в конкретной области, уровень заработной платы.

При выходе на зарубежные рынки необходимо знать особенности местного законодательства и налогообложения, цены на товары и услуги конкретного региона, оценить все его преимущества и недостатки. [1]

К тяжелому состоянию крупный бизнес могут привести:

- убытки в одном или нескольких подчиненных подразделениях;
- изменение стратегии фирмы;
- элементарная потребность в деньгах.

Фирма нуждается в сокращении активов по самым разным причинам: несоответствие дочерних компаний ожиданиям, переход на другие направления бизнеса и т.д. В этом случае сокращаемые подразделения распродаются целиком или по частям. Полученные в результате диверсификации средства вкладываются в более перспективные направления.[4]

Таким образом, диверсификация производства преследует различные цели, которые напрямую зависят от финансового состояния компании и ее возможностей.

В заключении можно отметить, что каждая фирма выбирает наиболее эффективный для себя вид стратегии, исходя из поставленных перед ней целей и в зависимости от вида получения желаемого результата. Для одних это может быть стратегия одиночного бизнеса, а для других одна из стратегий диверсификации. Главное при выборе стратегии — это ориентация на достижение эффективной деятельности, ее прибыльность и движение к поставленным целям и задачам.

Эффективность диверсификации доказана современными реалиями научного подхода в менеджменте. Правильная оценка выбора диверсификации позволяет повышать уровень конкурентоспособности фирмы и снижение уровня зависимости от различных внешних факторов для фирмы.

**Список использованных источников:**

1. Колова М.А. Диверсификация предпринимательской деятельности как путь повышения устойчивости предприятия // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. LXI междунар. студ. науч. - практ. конф. № 2(61). URL: https: // sibac.info / archive / meghdis / 2(61).pdf (дата обращения: 24.11.2019)

2. Маруха В.Р., Коваленко Л.В. Диверсификация как одно из направлений повышения конкурентоспособности предприятия // Международный научно - практический журнал «Агропродовольственная экономика». 2019.

3. Цокол А.В. Диверсификация как стратегия развития бизнеса // Современные научные исследования и разработки.2018. [С. 375 - 376.]

4. Что такое диверсификация бизнеса: объяснение человеческим языком на простом примере. URL: https: // greedisgood.one / diversifikacia - biznesa (дата обращения: 24.11.2019)

5. Чагарбиев С. Н. Диверсификация как стратегия устойчивого развития предприятия // Молодой ученый. — 2018. — №10. — [С. 108 - 111.]

(©) А.М.Исубуттаева,2019

**УДК - 33**

**Какалия Л.А.**
Магистрантка 2 курса обучения РГЭУ (РИНХ)», Ростов - на - Дону
e - mail: l.kakaliya@mail.ru

## ОБЗОР НА НАУЧНЫЕ ПАРКИ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ОЭЗ

**Аннотация**
Как и ОЭЗ, научные парки бывают разных форм и под разными названиями. По оценкам Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО), к началу 2010 - х годов насчитывалось более 400 научных парков. Международная ассоциация научных парков и областей инноваций определяет цель научного парка как «содействие культуре инноваций и конкурентоспособности связанных с ней предприятий и учреждений, основанных на знаниях».

**Ключевые слова: технопарки, научные парки, инновации, ОЭЗ.**

Относительно немногие предприятия соответствуют критериям как ОЭЗ, так и научных парков. Большинство научных парков не являются ОЭЗ, так как в них отсутствует четкая нормативная база. И наоборот, не все ОЭЗ, которые занимаются наукой, технологиями и инновациями, квалифицируются как научные парки, поскольку они могут не иметь связей с учреждениями, основанными на знаниях (например, университетами). Деятельность в научных парках и высокотехнологичных зонах, как правило, отличается друг от друга: первая сосредоточена на коммерциализации исследований и инкубации стартапов, а вторая - на расширении производства в высокотехнологичных отраслях.

Согласно отчету ЕС за 2013 год, в государствах - членах ЕС насчитывается 366 научно - технических парков, охватывающих около 28 миллионов квадратных метров завершенных зданий, в которых работают около 40 000 организаций и занято около 750 000 человек. В период с 2000 по 2012 годы капитальные вложения в эти парки составили около 11,7 млрд. евро, из которых 4,8 млрд. евро составили государственное финансирование. Большая часть капитальных затрат была на строительные работы.

К концу 2017 года в Китае было создано 156 зон развития высоких технологий (HTDZ). Начиная с конца 1990 - х годов «HTDZ» были созданы в крупных городах, таких как Пекин и Шанхай, затем они распространились по всей стране. Предлагаемые стимулы включают доступ к качественной инфраструктуре, льготы по корпоративному подоходному налогу на первые два года, льготный 15 - процентный корпоративный подоходный налог, льготы по тарифам на высокотехнологичное оборудование и особый режим для работников по усмотрению каждой зоны, например, льготы от подоходного налога, субсидий на жилье, автомобили. В Турции зоны технологического развития - это зоны, предназначенные для поддержки НИОКР и привлечения инвестиций в высокотехнологичные отрасли. Есть 83 зоны, 20 из которых находятся на стадии строительства. Стимулы включают освобождение от подоходного налога на прибыль для разработки программного обеспечения, исследований и разработок; освобождение от налога на добавленную стоимость при продаже программного обеспечения, произведенного в данных зонах; и освобождение от подоходного налога для сотрудников, занимающихся исследованиями, разработкой и поддержкой. Предусмотрено освобождение от таможенных пошлин на импортируемые товары и субсидий на взносы в систему социального обеспечения.

В Российской Федерации создано шесть технико - внедренческих ОЭЗ в период с 2005 по 2015 годы, три в Московской области, одна в Санкт - Петербурге и две в других

регионах. Эти шесть зон являются одними из самых успешных ОЭЗ в стране. К началу 2018 года они приняли 374 резидента, в том числе 39 иностранных фирм.

Технико - внедренческие особые экономические зоны создаются на участках территории, общая площадь которых составляет не более чем четыре квадратных километра.[1]

С созданием более 14 000 рабочих мест они превысили показатели по созданию рабочих мест в промышленных ОЭЗ в стране (13 000 рабочих мест). Инновационный центр «Сколково» (Москва), сфера высокотехнологичного бизнеса, учрежденная отдельным законом в 2010 году, пользуется налоговыми льготами. Помимо размещения фирм в области передовой микроэлектроники, нанотехнологий и в других областях науки, Центр также стремится обеспечить устойчивое развитие, получая по меньшей мере половину энергии, потребляемой зоной из возобновляемых источников, и строя энергетически нейтральные здания, рециркулируя воду и минимизация загрязнения транспортом.

В Беларуси целевые инвесторы в сфере высоких технологий ориентированы на Свободную экономическую зону "Гомель - Ратон" (создана в 1998 году) и Китайско - белорусский индустриальный парк "Великий камень" (создан в 2012 году, который с 2018 года обозначен как ОЭЗ). [2]

**Список литературы:**

1. Кузнецов А.В. «Методы оценки прямых российских инвестиций за рубежом» / А.В.Кузнецов // Экономическая наука современной России. — 2018. — №4. — С. 37 - 50.

2. World Investment Report 2019 / электронный ресурс / Режим доступа: https: // unctad.org / en / PublicationsLibrary / wir2019 _ en.pdf

© Какалия Л. А. 2019

**УДК 338**

**Е.С. Карпова**
заведующий СП «Детский сад №29» ГБОУ СОШ №5 г. Сызрани
E - mail: elena.ka2010@ mail.ru

## СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЯ

**Аннотация**

В данной статье раскрывается содержание комплексной оценки персонала. Также представлены основные методы для проведения качественной оценки персонала.

**Ключевые слова:**

Оценка персонала, комплексная оценка, качество, методы, управление персоналом.

[1]ФЗ «**Об особых экономических зонах в Российской Федерации»** / Электронный ресурс / режим доступа: http: // www.consultant.ru / cons / cgi / online.cgi?req= doc&ts= 2535365920050665 10044775385 &cacheid= CEA4F3A1DA7C1F043CFA44853ECC1B39 &mode= splus&base= LAW&n= 220377&rnd= 6EFCE7E8C1E2254F3 AF4AB08BDA8860A#1vf5bvpiijs

[2] Кузнецов А.В. «Методы оценки прямых российских инвестиций за рубежом» / А.В.Кузнецов // Экономическая наука современной России. — 2018. — №4. — С. 37 - 50.

Оценка персонала занимает значительное место в системе управления персоналом любого предприятия, организации. Эффективная оценка играет огромную роль в управлении персоналом.

Существует много мнений в определении оценки персонала: установление соответствия деловых и личных качеств работника требованиям должности или рабочего места.

Оценка персонала - это полезные и рациональные действия управленцев, соответствующие научной организации труда, с целью отбора, обучения и распределения работников по рабочим местам в определенной отрасли производства

Оценка персонала является основой при приеме сотрудника на работу, повышении и внутренних перемещений персонала, материального и морального стимулирования, улучшения структуры аппарата, контроля персонала и применения санкций.

Таким образом, с одной стороны, оценка – это выбор сотрудников, стремящихся и способных к непрерывному профессиональному саморазвитию, а с другой - мероприятия, определяющие направления развития организации, целью которых является создание условий для самореализации сотрудников

Оценка может быть формальной и неформальной (к примеру, ежедневная оценка руководителем подчиненного) и может осуществляться как регулярно, так и нерегулярно, в зависимости от конкретных потребностей организации. Оценка может преследовать различные, иногда достаточно узкие, задачи, не обязательно связанные напрямую со стандартами работы (психологическая оценка, корректировка, оценка в целях усиления давления или контроля, сравнение между собой деятельности работников для принятия административных решений и т.п.). В любом случае оценка персонала непосредственно влияет на повышение оплаты труда, на продвижение или повышение в должности, на увольнение, обучение и развитие карьеры сотрудников.

Направления оценки персонала могут быть самыми различными и зависят от целей и задач, поставленных перед исследованием.

В целом по организации следует проводить комплексную оценку. Она позволит как осуществить оценку работников, основываясь на объективных и субъективных показателях, так и оценить деловые характеристики работника, его потенциал, который организация должна использовать с максимальной отдачей.

Оценка психологических характеристик личности часто встречается при подборе персонала. Методики оценки ограничиваются тестированием и интервьюированием. Качество оценки зависит от квалификации специалиста, проводящего оценку.

Оценка знаний, умений и навыков чаще встречается при подборе и обучении персонала. Основные методики оценки - это тестирование и тренажеры, реже интервьюирование. Однако, для оценки ряда навыков, лучше подходят деловые игры. Качество оценки зависит от проработанности методической базы (тесты, кейсы) и компетентности экспертов, проводящих оценку.

Поведение - самый сложный объект оценки. Часто применяемые методики оценки - опросы и интервьюирование. Качество оценки полностью зависит от проработанности методической базы (модель компетенций) и компетентности экспертов, проводящих оценку [1 - 3].

Оценка эффективности труда - это обычно оценка, проводимая на стадии контроля персонала. Оценка эффективности — это оценка выполнения персональных ключевых показателей эффективности.

Оценка рабочих результатов имеет важное значение:

- для определения потребности работников в обучении**,** выявляет недостаток профессиональных знаний или навыков работников, препятствующих достижению ими требований или стандартов выполнения работы, установленных организацией;

- помогает решать задачи формирования кадрового резерва, планирования карьеры работников и кадрового планирования, позволяет получить ценную информацию о той пользе, которую дает участие работников в тех или иных учебных программах;

- будучи органично связана с системой оплаты труда и с программами, направленными на повышение уровня трудовой мотивации персонала, позволяет поддерживать на должном уровне заинтересованность работников в достижении высоких рабочих результатов.

Таким образом, оценка персонала - одна из важнейших функций управления персоналом современного предприятия. Она позволяет связать воедино все элементы системы управления персоналом, такие как планирование потребности в работниках, отбор, адаптация, стимулирование труда, развитие способностей, планирование карьеры сотрудников и т.д. А результаты оценки служат информационной базой для принятия решений в сфере управления персоналом.

**Список литературы**

1. Гаврилова О. Обзор систем, методов и методик оценки персонала // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. - 2009. - № 6. - С.41 - 55.
2. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: Практикум: учебное пособие 2 - е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА - М, 2008. 365 с
3. http: // www.otiss.ru / txts - И. Симонова, И. Еремина, Л. Дудаева. Оценка персонала: объективные и субъективные факторы.

© Е.С. Карпова, 2019

**УДК 378.2, 001.8**

**Ю.А. Кашлакова**
студент 1 курса магистратуры ТУСУР, г. Томск, РФ
E - mail: y.kashlakova@yandex.ru

## КОГНИТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация**

В данной статье отображены понятие когнитивного менеджмента, его роль в системе высшего образования и рассмотрена программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

Цель статьи заключается в изучении вопроса о важности знания как производственного ресурса.

Внимание к этой проблеме вызвано тем, что в связи с глобализацией и цифровизацией процессов, снижается роль материальных ресурсов. Таким образом, в обеспечении

конкурентоспособности на лидирующие позиции выходит знание. Знание становится производственным ресурсом в социально - экономическом плане. Знание − требуют особых управленческих концепций. Управление знаниями – это поиск необходимых информационных ресурсы, приобретение актуальных знаний, применение их для реализации стратегии в интересах общества.

**Ключевые слова**

Когнитивный менеджмент, знания, управление, ресурсы, цифровая экономика, кадры, компетенции, образование.

Современный этап развития общества характеризуется широким проникновением во все сферы человеческой деятельности инновационных технологий, в первую очередь, связанных с обработкой информации. Тренд шестого экономического уклада – это NBICS - конвергенция: взаимодействие и взаимовлияние нано - , био - , инфо - , когно - и социотехнологий [1].

Знания, как один из главных производственных ресурсов, имеют специфическую динамику формирования и требуют особых управленческих компетенций. В рамках организаций знания являются активом. Для того чтобы они приносили доход, необходимо целенаправленное управление знаниями, т.е. поиск необходимых информационных ресурсов, эффективное управление информационными потоками, обмен знаниями, и т.д. Знание должно иметь определенные уровни объективности и субъективности, конкурентоспособности, новизны и актуальности в конкретный временной промежуток [2]. Таки образом, инновационная управленческая стратегия, релевантная информационному состоянию общества – это суть когнитивного менеджмента [3].

В системе образования, организационного обучения современный когнитивный менеджмент приобретает социальное определение, основанное на понимании знания как явление когнитивной активности субъекта.

В нормативном документе по реализации Цифровой экономики, а именно в «Стратегии развития информационного общества Российской Федерации на 2017 – 2030 года» сказано, «общество знаний – общество, в котором преобладающее значение для развития гражданина, экономики и государства имеют получение, сохранение, производство и распространение достоверной

информации с учетом стратегических национальных приоритетов Российской Федерации»[4].

Цифровая экономика – это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на информационно - коммуникационных технологиях.

Программа "Цифровая экономика Российской Федерации» (от 25.01.2018) включаем 5 направлений развития:

– Нормативное регулирование;
– Информационная инфраструктура;
– Кадры для цифровой экономики;
– Формирование исследовательских компетенций;
– Информационная безопасность [5].

В результате реализации направления, кадры для цифровой экономики, в сфере IT планируется, что к 2024 году ВУЗы будут выпускать более 120 тыс. специалистов.

Для обеспечения образования специалистов, соответствующем современным требованиям, одним из главных принципов проектирования ФГОС третьего поколения является компетентностный подход [6]. Профессиональные компетенции – это готовность и способность целесообразно действовать в соответствии с требованиями дела,

методически организованно и самостоятельно решать задачи и проблемы, а также самооценивать результаты своей деятельности [7].

Таким образом, когнитивный менеджмент как управление знаниями, является системообразующим элементом в информационном потоке. Когнитивный менеджмент позволяет сформировать компетенции, которые могли бы активизировать когнитивный потенциал человека для обеспечения постоянной востребованности общества в новых знаниях в условиях цифровой экономики.

**Список использованной литературы:**


1. Кричевский Г. Введение в NBICS - технологии. Режим доступа: http: // www.rusnor.org / pubs / library / 13847.htm (дата обращения: 28.11.2019)
2. Знания и человеческий капитал в системе факторов производства новой экономики. Режим доступа: https: // cyberleninka.ru / article / v / znaniya - i - chelovecheskiy - kapital - v - sisteme - faktorov - proizvodstva - novoy - ekonomiki (дата обращения: 30.11.2019)
3. Г.И. Петрова, Ю.М. Стаховская. Когнитивный менеджмент – инновационная стратегия теорий управления в информационном обществе. Режим доступа: https: // cyberleninka.ru / article / n / kognitivnyy - menedzhment - innovatsionnaya - strategiya - teoriy - upravleniya - v - informatsionnom - obschestve / viewer (дата обращения: 2.12.2019)
4. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы. Режим доступа: http: // pravo.gov.ru / proxy / ips / ?docbody=&nd=102431687 (дата обращения: 4.12.2019)
5. Цифровая экономика – правительство России. Режим доступа: http: // static.government.ru / media / files / 9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf (дата обращения: 4.12.2019)
6. Портал федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. Режим доступа: http: // fgosvo.ru / (дата обращения: 6.12.2019)
7. Магомедова Е. В. Формирование компетенций как обязательное условие эффективной реализации вариативного образования // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 23. – С. 74–78. Режим доступа: http: // e - koncept.ru / 2017 / 770436.htm (дата обращения: 6.12.2019)


© Ю.А. Кашлакова, 2019

**УДК 33**

**А.С. Кононова**
студент 3 курса ПВГУС, г. Тольятти, РФ,
E - mail: nastusha241099@gmail.com
**Научный руководитель: И.М. Сафарова**
канд. экон. наук, доцент ПВГУС, г. Тольятти, РФ, E - mail: spo@tolgas.ru

## МАРКЕТИНГ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

**Аннотация**

В статье анализируется влияние маркетинга на малый бизнес. Рассматриваются основные пути использования и способы организации маркетинга в малом бизнесе, влияние маркетинговых стратегий на малый бизнес.

**Ключевые слова:**
маркетинг, малый бизнес, маркетинговая стратегия, рост, развитие, реклама, продвижение, выживание на рынке.

Малые предприятия играют важную роль в экономике любой страны. На предприятия малого бизнеса возложены функции, которые не выполняются в достаточной степени другими хозяйствующими субъектами. Небольшие фирмы играют роль фундамента рыночной экономики, связывая воедино все ее звенья. Эта функция малых предприятий препятствует появлению так называемой «лоскутной экономики», при которой изобилие одних товаров стоит наряду с дефицитом других. Другая важнейшая функция небольших предприятий - поддержание конкуренции, что обеспечивается их многочисленностью, гибкостью и большей свободой ценовой политики. Малые предприятия ускоряют заполнение товарного рынка необходимыми потребителям товарами и обеспечивают внедрение научно - технических достижений.

В странах Евросоюза вклад малого бизнеса в ВВП составляет порядка 50 % , такая же доля малого бизнеса в общей занятости. В России вклад малого бизнеса в ВВП составляет около 20 % , а вклад в общую занятость - порядка 25 % [4].

В современном мире для частных предприятий открывается множество возможностей. Каждый человек, имея начальный капитал и идею в голове, может открыть свой собственный бизнес. Однако, немногие из этих стартапов способны выжить на рынке. Анализ ситуации говорит о том, что проблема в основном заключается в полном отсутствии маркетинговой деятельности. Маркетинг в малом бизнесе обязателен на 100 % . Без него бизнес не станет большим и даже средним, однако многие предприниматели считают, что смогут продвигаться и расти без него, но без хорошего маркетинга это невозможно. Маркетинговая стратегия – это то, о чем нужно подумать в первую очередь для того, чтобы выжить на рынке и не закрыться.

Во - первых, с его помощью легче находить большое количество клиентов.

Во - вторых, можно находить новые возможности для роста. Именно с помощью инструментов маркетинга происходит поиск ходовых товаров или услуг, которые точно будут продаваться.

В - третьих, маркетинг в малом бизнесе – способ нарастить продажи. С его помощью можно оказывать поддержку продажам.

В - четвертых, маркетинг позволяет выставить более высокие цены на свои товары и услуги и тем самым увеличить прибыль предприятия. Этого можно достигнуть разными способами и один из них – упаковка и позиционирование товаров и услуг. Второй способ – создание своего личного рынка.

Наличие личного рынка – одно из главных условий для роста и продвижения своего бизнеса. Без маркетинга можно работать только на чужих рынках, а это предполагает высокий уровень конкуренции и постоянное напряжение. Свой рынок – это гарантия большого числа клиентов, больших объемов продаж и полного отсутствия конкурентов.

Маркетинг необходим в сфере малого бизнеса для выживания и дальнейшего развития предприятий потому, что маркетинг – это сфера деятельности, которая отвечает за продвижение товаров и услуг всеми доступными способами [1, с. 35]. Но для малого бизнеса нужен иной подход к маркетингу, нежели используемый в большом и среднем бизнесе. Маркетинг для малого бизнеса имеет свои особенности, а именно: постоянные

изменения рынка, беспрестанная конкуренция, невозможность выхода на первое место в своей отрасли и создания подобия монополии и т.д.

Практика показывает: малый бизнес может расти только при наличии разработанной стратегии маркетинга. Все это связано с тем, что маркетинг - системная технология, которая работает только, если применяется стратегия маркетинга. Чем лучше стратегия, тем быстрее малый бизнес превратится в крупный.

Разработка маркетинговой стратегии – важная задача для малого бизнеса [2, с. 167]. Используя стратегию, маркетинг в малом бизнесе может быть организован на очень высоком уровне.

Примером может послужить компания Apple, занявшаяся выпуском первых персональных компьютеров. Компания использовала пионерскую стратегию для своего продвижения. Суть данной стратегии в создании новых сегментов рынка или радикальном преобразовании уже существующих. Также в пример можно привести компанию Макдональдс, которая решила открыть свои рестораны в Южной Корее, Тайване и Японии. Для компании такое решение имело большие риски: азиатские потребители были не знакомы с американской кухней также, как и с конвейерной системой приготовления блюд, обслуживания клиентов.

Многие разрабатывают маркетинговую стратегию и не используют ее. Это большая ошибка. Пошаговый план, являющийся ее частью, должен быть обязательно реализован. Только так можно получить результат. Многие боятся использовать маркетинг, потому что нет плана. Стратегия все меняет. С ее помощью маркетинг реализуется легко и дает хороший результат.

Молодое предприятие, которое только выходит на рынок, должно поставить перед собой две главные цели: выжить и получить прибыль. Для достижения каждой из них, необходимо создать стратегию, которая позволила бы как можно быстрее и успешнее добиться их реализации. Именно в этом момент и поможет стратегический маркетинг в малом бизнесе.

Для создания маркетинговой стратегии в условиях малого бизнеса, во - первых, необходимо определить основные цели бизнеса. Перед началом проекта необходимо обозначить все задачи, которые должны быть выполнены, чтобы проект мог быть успешно реализован.

Во - вторых, необходимо задокументировать имеющуюся стратегию, взять цели, которые были обозначены, и разработать пошаговую план действий по достижению каждой из них.

В - третьих, для стратегии необходимы два главных инструмента, которые должны быть ключевыми для бизнеса: это клиенты и качество товаров. Это значит, что в рамках имеющейся маркетинговой стратегии необходимо продумать, как именно будут привлекаться клиенты, а также, как можно перераспределить расходы таким образом, чтобы маркетинговая кампания оказалась успешной, но при этом не привела к снижению качества изготавливаемой продукции.

Маркетинг в малом бизнесе можно организовать тремя способами:

1.Полный аутсорсинг маркетинга. При этом способе выполнение всех маркетинговых процессов ложится на плечи маркетолога или компании, имеющей 100 % доверие, они

обслужат весь маркетинг, предоставив его под ключ, при этом свои маркетологи не нанимаются и не используются.

2.Гибридный. При этом подходе маркетинг только частично отдается на аутсорсинг, остальная часть выполняется своими маркетологами. Нанятые специалисты по маркетингу координируют маркетинг на аутсорсинге. Все остальную работу делают внешние маркетологи, либо какая - то компания.

3.Нанять в штат всех необходимых специалистов. При этом подходе происходит полный контроль маркетинговой деятельности, но это самый дорогой способ.

Возможности небольших предприятий не позволяют им тратить огромные суммы на рекламу и маркетинг, поэтому им приходится постоянно искать малозатратные, но, вместе с тем, эффективные методы рекламы и продвижения. В настоящее время все активнее маркетологи небольших компаний используют понятие «партизанский маркетинг».

«Партизанским маркетингом» называют малобюджетные способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар или услугу, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль, не вкладывая в это деньги или же используя совсем небольшой бюджет.

Также сделать продвижение менее затратным для бюджета малого бизнеса можно следующими способами:

1. Системная реализация маркетинговых и рекламных мероприятий. Одноразовая дорогостоящая реклама не принесет такого эффекта, как постоянное и регулярное продвижение.

2. В настоящее время существует множество эффективных и недорогих инструментов для малого бизнеса. Необходимо оценивать инструменты по соотношению трех качеств: стоимость одного привлеченного клиента, охват аудитории и качество контакта.

3. Необходимо опрашивать клиентов, регулярно анализировать полученную информацию и вносить коррективы в стратегию предприятия, вкладывать деньги в то, что действительно приносит результат.

4. Использование не только традиционных методов маркетинговой деятельности, но и внедрение новых экспериментальных способов.

Помимо продвижения, также является важной составляющей непосредственное управление маркетингом на предприятии. Управление маркетингом на любом предприятии - это процесс согласования возможностей самого предприятия и запросов потребителей. Результатом этого процесса является предоставление потребителям тех благ, которые способны удовлетворить их потребности, и получение предприятием прибыли, необходимой для его существования. Для достижения такого результата, предприятиям малого бизнеса необходимо ориентироваться на разработанную стратегию маркетинга. Но выполнение данных мероприятий индивидуально для каждой организации. Представленные задачи маркетинга могут объединяться и выполняться частично в том объеме, который необходим для конкретной организации:

1. Анализ потребностей. В результате анализа потребностей можно дать ответ на вопрос: «Какая продукция для каких групп покупателей?» Обычно при проведении такого анализа потребностей используется метод сегментации: деление рынка на четкие группы покупателей, которым нужны разные товары и к которым необходим различный подход.

2. Оценка привлекательности: определение степени привлекательности разных рыночных сегментов и выбор одного или нескольких целевых рынков для последующего освоения.

3. Оценка конкурентоспособности: оценка способности малого предприятия конкурировать на данном сегменте рынка. Происходит определение собственных конкурентных преимуществ.

4. Выбор «портфеля продукции». «Портфельный» анализ - инструмент, с помощью которого руководство предприятия может выявить и оценить различные направления своей хозяйственной деятельности с целью вложения ресурсов в самые прибыльные из них и уменьшения наиболее слабых направлений деятельности. В результате тщательного анализа можно отобрать виды деятельности (продукты) с наиболее высокой степенью привлекательности для потребителей, и соответственно с высокой конкурентоспособностью на рынке.

5. Выбор стратегии развития. Стратегия развития предприятия - главное направление маркетинговой деятельности, следуя которому организация стремится достигнуть выбранных целей. На выбранных целевых рынках могут использоваться различные типы стратегий, например, такие как: недифференцированный маркетинг, дифференцированный маркетинг и концентрированный маркетинг.

Помимо этого, к задачам управления маркетингом на малом предприятии можно отнести:

6. Составление письменного плана маркетинга, в который сводится воедино стратегия маркетинга предприятия.

7. Подготовка сметы, интегрирующей процесс маркетинга в рамках общего бюджета предприятия.

8. Контроль маркетинговой деятельности предприятия (контроль ежегодных планов, прибыльности, эффективности и стратегический контроль).

Таким образом, маркетинг играет одну из важнейших ролей в развитии малого бизнеса в России. Для поддержки малого бизнеса, а также для снижения расходов на рекламу, различные исследования, продвижение предприятия и т.д. можно дать следующие рекомендации:

- переносить часть маркетинговых затрат на себестоимость продукции;
- использовать государственное финансирование, участвовать в программах на соискание грантов и субсидий;
- применять двойной анализ производительности. Вместе со сбором среднестатистических данных, необходимо использовать и индивидуальную аналитику, как способ дифференциации нескольких маркетинговых каналов. Двойной анализ производительности позволит выявить слабые звенья предприятия.
- использовать партнерские программы с последующей оплатой за результат. Это поможет быстрее сориентироваться в незнакомом секторе рынка. Система стимулирующей оплаты труда, при которой размер заработной платы зависит от производительности и качества работы, позволит уберечь бюджет от мгновенной растраты после возникновения проблем на рынке. Партнерские представительства позволяют занять уверенную и прочную позицию на чужой территории.

В заключении всей вышеизложенной информации, можно подвести итог. Малый бизнес является важным звеном в экономике страны, играя фундаментальную роль в рыночной экономике. Каждый человек имея начальный капитал и идею, может создать свой собственный бизнес и вывести на рынок новый товар или услугу, необходимый или интересный потребителям. Но также предприниматель может испытывать трудности, которые могут создать немало проблем или привести к закрытию малого бизнеса: владельцы компаний забывают о важной роли маркетинга для продвижения бизнеса и не используют инструменты маркетинга на своем предприятии для привлечения клиентов. Маркетинг – важный шаг для связи с клиентами, а также необходимость как для роста компании, так и для ее выживания. Также для продвижения бизнеса важно создание собственной маркетинговой стратегии. И на сегодняшний день существует множество способов использования маркетинговой деятельности на своем предприятии, которые будут не только эффективны, но и малозатратны, и которые помогут в скором времени малому бизнесу превратиться в крупный.

**Список использованной литературы:**

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. - М: Прогресс, 2012., 5 с.

2. Синяева И.М. Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинг в предпринимательской деятельности. - М: Дашков и Ко, 2013., 167 с.

3. Портал внешнеэкономической информации [электронный ресурс], режим доступа: http: // www.ved.gov.ru / .

4. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс], режим доступа: https: // www.gks.ru / .

5. Глобальный мониторинг предпринимательства [электронный ресурс], режим доступа: https: // gsom.spbu.ru / gsom / research _ statistics / gem / .

© А.С. Кононова, 2019

**УДК 330**

**Кособрюхова Е.А.**
Студент 2 курса магистратуры
ФГБОУ ВО ИвГУ,
г. Иваново, РФ
el.kos@list.ru
**Маринцев Д.А.**
канд. экон. наук, доцент

## БУХГАЛТЕРСКИЕ АСПЕКТЫ ДОГОВОРА БАНКОВСКОГО СЧЕТА

Аннотация

Актуальность данной работы заключается в том, что договор банковского счета является неотъемлемой часть кредитных операций, как для юридических лиц, так и для физических.

Этот договор позволяет привлечь финансовые ресурсы, помогает упростить их использование.

**Ключевые слова**

Договор банковского счета, банк, денежные средства.

В соответствии со статьей 845 Гражданского кодекса Российской Федерации договором банковского счета является договор, по которому банк обязуется принимать и зачислять поступающие на счет, открытый клиенту (владельцу счета), денежные средства; выполнять распоряжения клиента о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета и проведении других операций по счету [1]. Очевидно, что предметом такого договора являются находящиеся на банковском счете денежные средства клиента, с которыми осуществляются операции оговоренные договором. Таким образом, сторонами договора банковского счета являются банк или кредитная организация, имеющая лицензию Банка России, и клиент - владелец счета. Основным моментом такого счета является, что клиентами могут быть как физические лица, так и юридические лица. Заключается договор банковского счета в письменном виде.

Следует, что заключение договора происходит методом подписания единого документа на стандартном бланке, либо методом подачи клиентом заявления с документами и совершением на заявлении распорядительной подписи начальника банка.

Следует отметить, что Проект Федерального закона "О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [2] выделяет такие типы банковских счетов:

1) Совместный счет. Этот тип счета открывается одновременно двум и более клиентам, каждый из которых имеет право пользоваться денежными средствами на данном счете. Общая численность владельцев счета не ограничена (ст. 860.1 ГК РФ).

2) Счет эскроу открывается в целях учета и блокирования денежных средств в соответствии с договором условного депонирования (ст. 860.13 ГК РФ).

3) Накопительный счет создаваемого юридического лица открывается для формирования уставного капитала учредителями при создании новой организации (ст. 860.17 ГК РФ).

4) Публичный депозитный счет может быть открыт только в случаях предусмотренных законом, когда должник или назначенные лица имеют право депонировать денежные средства. (п. 1 ст. 860.23 ГК РФ).

5) Корреспондентский счет открывается в соответствии с договором корреспондентского счета при заключении между двумя банками. И в то же время счета открываются в выбранных банках одновременно (п. 1 ст. 860.29 ГК РФ).

6) Карточный счет открывается для осуществления клиентом безналичных расчетов и (или) кассовых операций с одной или несколькими платежными картами. Данный счет может быть совместного вида и в этом случае к нему используются правила рассчитанные на совместный счет (ст. 860.31 ГК РФ).

Таким образом, бухгалтерский учет отражается в виде переводов по текущим счетам.

Таблица 1. Бухгалтерские аспекты договора банковского счета

| Наименование операции | Дебет | Кредит |
|---|---|---|
| **Периодический перевод денежных средств** | 40817 «Физические лица», 40820 «Счета | корреспондентский счет банка, счет получателя |

| | | |
|---|---|---|
| | физических лиц – нерезидентов» | |
| **Перевод денежных средств по заявлению клиента** | 20202 «Касса кредитных организаций» | 40817, 40820 |
| | | 70107 «Другие доходы», символ 17203 «Комиссия, полученная по расчетным операциям», лицевой счет «Комиссия за перевод денежных средств с текущего счета физического лица» |
| | | 70107, символ 17203, лицевой счет «Комиссия за составление платежного документа» |
| | | 60309 «Налог на добавленную стоимость полученный» |
| **Снятие денежных средств со счета за расчетные услуги Банка** | 40817, 40820 | 70107, символ 17203, лицевой счет «Комиссия за перевод денежных средств с текущего счета физического лица» |
| | | 70107, символ 17203, лицевой счет «Комиссия за составление платежного документа» |
| | | 60309 |


**Список использованной литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51 - ФЗ (ред. от 03.08.2018) // СПС «Консультант Плюс»
2. Проект Федерального закона N 47538 - 6 "О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации. http: // www.consultant.ru / law / hotdocs / 17947.html // / СПС «Консультант Плюс»
3. Положение Банка России от 27.02.2017 N 579 - П (ред. от 28.02.2019) "О Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения"http: // www.consultant.ru / cons / cgi / online.cgi? req=doc& base=LAW& n=316313& fld=134& dst=100032,0& rnd=0.8221105297724036#07567990505783788 // СПС «Консультант Плюс»


© Е.А. Кособрюхова, Д.А. Маринцев, 2019

**УДК 336**

**Е.В. Кудряшова**
магистрант 2 курса КФУ им. В.И. Вернадского,
г. Симферополь, РФ, E - mail: k _ anele@mail.ru
**Научный руководитель: В.А. Грекова**
канд. экон. наук, доцент КФУ им. В.И. Вернадского,
г. Симферополь, РФ, E - mail: vgrekova@ieu.cfuv.ru

## ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ОРГАНИЗАЦИИ, ОТРАЖЕННЫЕ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ

**Аннотация**

В работе рассмотрены основные элементы управленческого учета, которые отражаются в учетной политике по бухгалтерскому учету. Также в данной статье речь идет о целях ведения управленческого учета в организации и его влиянии на принятие управленческих

решений. Подход по раскрытию элементов управленческого учета в учетной политике по бухгалтерскому учету позволит в большей степени использовать возможности управленческого учета в целях снижения затрат и увеличения финансовых результатов.

**Ключевые слова:**

Учетная политика, бухгалтерский учет, управленческий учет, принятие решений, пользователи информации.

Учетная политика организации – это совокупность определенных принципов и правил, способных максимально полно отразить достоверную информацию о деятельности той или иной организации, способную в дальнейшем быть полезной для принятия определенных экономических решений в целях эффективной деятельности компании.

Данные правила и принципы регламентируют организационные и методические основы при ведении бухгалтерского, налогового или управленческого учета в организации во взаимосвязи с существующей на данный момент времени нормативной базой.

В должной степени продуманная учетная политика может выступать средством формирования основных показателей текущей деятельности организации, ее ценовой политики, а также налогового планирования.

Выбранная учетная политика должна соответствовать стратегии компании, а также способствовать ее эффективному и успешному функционированию на существующем рынке, ведь как известно учетная политика способна оказывать влияние на формирование показателей себестоимости продукции, финансового состояния организации, а также определенных налоговых показателей, порядок учета которых должен быть прописан.

К тому же, учетная политика представляет собой не только совокупность способов ведения бухгалтерского учета [3], но и может выступать инструментом реализации права организации, то есть позволяет сделать свободный выбор из ряда вариантов, предусмотренных законодательством. Оптимальный выбор может способствовать повышению эффективности использования ресурсов организации, снижению рисков претензий со стороны налоговых органов, большей прозрачности отчетности, сохранности целостности информации, оптимизации процесса аудита, а также привлечению инвесторов.

В современных условиях существует параллельно три системы учета: бухгалтерский учет, налоговый учет и управленческий учет, а, следовательно, в организации целесообразно формирование трех разновидностей учетной политики, каждая из которых имеет ряд своих особенностей. Несмотря на законодательное утверждение необходимости ведения лишь бухгалтерского и налогового учета, управленческий учет играет важную роль в успешном функционировании компании и ее конкурентоспособности. В связи с чем, целесообразно рассмотреть некоторые особенности учетной политики в целях управленческого учета.

Именно в целях управленческого учета организация принимает способы ведения учета, бюджетирования, составления внутренней отчетности для управления и контроля за жизнью данной организации, а также калькулирования себестоимости производимой продукции, предоставляемых работ и услуг. Учетная политика в управленческом учете призвана быть достаточно важным связующим звеном между учетом и менеджментом организации. Принятие собственниками организации объективных решений обусловлено

способностью учетной политики к формированию и преобразованию первичной информации в максимально отвечающий требованиям менеджеров вид [2].

Важно, что законодательно управленческий учет в Российской Федерации не регламентируется, однако его элементы введены нормативными документами даже в бухгалтерский учет: законом о бухгалтерском учете, положением по ведению бухгалтерского учета, Планом счетов, инструкцией по его применению [4]. Управленческий учет можно ввести на основе российских принципов и международных стандартов финансового учета и отчетности, а также следуя целям деятельности определенной организации и требованиям ее менеджеров.

Таким образом, целесообразно проводить поэтапное совмещение бухгалтерского и управленческого учета. Если изменения затрагивают большое число сотрудников с конфликтующими интересами, очень важно от начала до конца документировать проектные процессы. Фиксирование текущей модели учета и проработка будущей модели является одним из ключевых факторов успешного осуществления проекта.

На первом этапе совмещения необходимо выявить расхождения в бухгалтерском и управленческом учете и составить их подробный перечень. Далее по каждому виду различий проводятся обсуждения с ключевыми руководителями и принимаются решения по способу устранения (принять позицию бухгалтерского учета, позицию управленческого учета, выработать альтернативный компромиссный вариант, не устранять различие). При этом степень сближения может быть различной – от полного объединения до сближения по отдельным бизнес - процессам. Этот аспект стратегического решения задается на самых ранних этапах проекта и определяет все остальные этапы. Порой предприятия идут даже на юридические и организационные изменения: изменение структуры владения, реструктуризацию и т. д.

Таблица 1 – Перечень расхождений в бухгалтерском и управленческом учете

| Раздел учета, учетный аспект | Текущая позиция бухгалтерского учета | Текущая позиция управленческого учета | Выработанное решение |
|---|---|---|---|
| Валюта учета | Рубли (требование законодательства по бухгалтерскому учету) | Доллары США (пожелание менеджмента компании) | Вести бухгалтерский и управленческий учет в рублях. Управленческую отчетность представлять как в рублях, так и в долларах США (ряд статей активов и капитала — по историческому курсу, статьи денежных средств — по курсу на дату составления отчетности, остальные статьи — по средневзвешенному месячному курсу) |
| Стоимостный критерий | 40 тыс. рублей (требование | 2 тыс. долларов | Установить единый критерий отнесения к ОС — 40 тыс. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| отнесения актива к основным средствам | налогового законодательства) | США (пожелание менеджмента компании) | рублей. В интересах управленческого учета выделять ОС стоимостью от 40 до 130 тыс. рублей с помощью специальной аналитики. |
| Аналитика доходов от обычных видов деятельности | Учет доходов в разрезе укрупненных видов деятельности | Подробная аналитика в разрезе всех типов доходов | Выработать единый перечень аналитики доходов от обычных видов деятельности, удовлетворяющий требованиям как бухгалтерского, так и управленческого учета |

По результатам проработанного перечня различий приступают к формированию документов внутреннего нормативного регулирования верхнего уровня – учетных политик, планов счетов и аналитик (видов доходов и расходов). Если бухгалтерский и управленческий учет в результате проекта объединяются полностью, то имеет смысл разрабатывать единую учетную политику, единый план счетов и перечень аналитики. Если объединение неполное, то нужно сформировать два набора документов. Этот инструментарий позволит строже контролировать сближение учетов, а также повышать степень сближения в дальнейшем.

На основе утвержденных документов верхнего уровня строятся документы нижнего уровня – альбомы хозяйственных операций с указанием бухгалтерских, управленческих и налоговых проводок, альбомы первичных документов, реестры отчетности, детальные методики учета. Во всех случаях, когда различия в управленческом и бухгалтерском учете остаются, важно сделать подробное описание различий в нормативных документах.

Таблица 2 – Альбом хозяйственных операций для целей бухгалтерского и управленческого учета

| Код хоз. операции | Наименование хоз. операции | Бухгалтерский учет | | | Управленческий учет | | | Первичный документ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Дт | Кт | Аналитика | Дт | Кт | Аналитика | |
| А - 001 | Списаны материалы в производство | 20.01 | 10.03 | Вид мате - риалов, элемент расходов | 20.01 | 10.03 | Вид материа - лов, Центр Финансовой Ответственности | Расходная накладная на отпуск материалов |

В представленном примере операция учитывается в бухгалтерском и управленческом учете идентично, с использованием аналогичных счетов. Тем не менее запрашивается специальная аналитика для бухгалтерского учета (элемент расходов) и для управленческого учета (центр финансовой ответственности).

Если бухгалтерский и управленческий учет автоматизированы, изменения по сближению двух систем учета затронут и учетные системы. Следует заранее предусмотреть последствия изменений и разрабатывать внутренние нормативные документы, ориентируясь на выбранное IT - решение.

Таблица 3 – Сближение бухгалтерского и управленческого учета по основным участкам

| Участок учета | Шаги по сближению БУ и УУ |
|---|---|
| Внеоборотные активы | Унификация классификатора ОС / НМА для БУ и УУ, определение лимита отнесения к ОС, определение способов и норм амортизации в БУ и УУ |
| Материалы | Выработка классификатора материалов, определение способа оценки материалов при списании в производство |
| Доходы и расходы | Выработка единого перечня и классификации доходов и расходов в БУ и УУ, выработка подхода к оценке готовой продукции и незавершенного производства, учет доходов и расходов в разрезе центров финансовой ответственности |
| Расчеты | Унификация перечня контрагентов в БУ и УУ, выделение расчетов с компаниями Группы (Холдинга) на уровне субсчетов |
| Финансовые вложения | Унификация классификатора финансовых вложений, определение единых принципов оценки финансовых вложений при поступлении и при выбытии |
| Участок учета | Шаги по сближению БУ и УУ |
| Резервы предстоящих расходов и платежей | Определение единого перечня резервов, начисляемых в БУ и УУ, принципов их начисления и использования |
| Капитал | Приведение юридической структуры владения в соответствие с фактической |

Необходимо отметить, что формы бухгалтерской отчетности организаций, установленные Приказом Минфина от 02 июля 2010 г. N 66н, являются рекомендованными. Другими словами, организация вправе расширить состав показателей бухгалтерской отчетности, внеся в нее необходимые управленческие данные, при условии сохранения показателей, указанных в рекомендованных формах. Таким образом, существует возможность совмещения бухгалтерской и управленческой отчетности.

На сегодняшний день основная масса решений, принимаемых руководством, осуществляется на интуитивном уровне, они не подкреплены необходимыми расчетами, которые способен производить управленческий учет. Именно управленческий учет способен предоставить руководству компании нужную и качественную информацию, необходимую в процессе учета, планирования, оценки и контроля деятельности компании [1].

**Список использованной литературы:**

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. - М.: Омега - Л, 2014.
2. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2014.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1 / 2008) // http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ law _ 81164.
4. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» № 402 – ФЗ от 06.12.2011. –http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 122855.

© Е.В. Кудряшова, 2019

**УДК 338.984**

**В.С. Кулешова**
студентка 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Посаженникова А.В.
ст. преподаватель ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: alena.pos@bk.ru

## ОТБОР И НАБОР ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЮ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

**Аннотация**

Цель исследования – провести анализ системы набора и отбора персонала в ООО «Омский ЭМЗ». Методы исследования – анкетирование, статистический анализ. В результате проведенного исследования, предложены мероприятия по улучшению документационного обеспечения набора и обора персонала ООО «Омский ЭМЗ», проведены расчеты экономической эффективности, что доказало экономическую целесообразность предложений.

**Ключевые слова:**

управление персоналом, набор, отбор, профиль должности, экономический эффект

Процесс набора и отбора персонала, то есть, формирование трудового коллектива, занимает ведущее место в системе управления предприятием. Персонал, работающий в организации, чтобы приносить максимальную пользу, должен соответствовать определенным требованиям. Эффективно налаженная система методов набора и отбора персонала будет способствовать решению этой проблемы. Также стоит отметить, что высокая эффективность и технологичность работы по поиску и отбору новых работников обеспечивается правильно выбранными критериями и методами, хорошо отработанными процедурами и четкими положениями и инструкциями, регламентирующими работу в этой области.

Регламенты, процедуры, правила, стандарты и другая нормативно - методическая документация позволяет задать необходимые модели поведения персонала как с

внутренними, так и с внешними клиентами благодаря тому, что помогает четко разграничить: кто, что, как и в какие сроки должен выполнять в ходе реализации задачи подбора персонала.

Оценка кадрового состава ООО «Омский ЭМЗ» показала, что коллектив работающих состоит в основном из производственных рабочих, труд в основном неквалифицированный, поэтому по уровню образования преобладает среднее и неполное среднее образование. Можно отметить профессиональную зрелость коллектива, так как большинство работающих имеют большой стаж работы. Текучесть кадров в организации небольшая, что объясняется высоким уровнем заработной платы и социальной защиты.

Применение единых внутрифирменных стандартов является одним из условий прозрачности и управляемости бизнеса. Построить эффективную систему набора и отбора кадров возможно лишь, сформировав у сотрудников ясное понимание процесса подбора персонала. Важнейшим инструментом в реализации данной цели является полное нормативно - методическое обеспечение данного процесса. Для совершенствования процедуры набора и отбора, по результатам проведенного исследования предложены формы Заявки на отбор персонала, Анкета кандидата и Оценочный лист и включены в Положение в качестве дополнений. Разработана схема отбора персонала, в которой расписан порядок движения документов, их содержание и ответственность лиц, участвующих в этом процессе. За счет внедрения регламента по отбору кадров экономический эффект составит 56,3 тыс. руб. Дополнительное преимущество состоит в том, что у специалиста службы персонала появится дополнительное время на качественное выполнение своей работы.

Прежде чем приступить к поиску и отбору кандидатов, необходимо четко понять, кого нужно искать и для выполнения каких задач. Профиль должности фиксирует сами должности: их целевое назначение, функционал, обязанности, зону ответственности, необходимые компетенции, другие требования к человеку, занимающему должность. Когда каждая должность формализована и зафиксирована в качестве стандарта, сразу решается несколько проблем.

Руководитель подразделения освобождается от необходимости описывать должность каждый раз, когда возникает потребность в подборе специалиста. Сотрудники получают чёткое описание своей должности, функциональных обязанностей и зон ответственности. В - третьих, наличие профиля позволяет оперативно доучить тех сотрудников, которые по своему уровню не дотягивают до требований к занимаемой должности. За счет отбора по профилю должности экономический эффект составит 162,5 тыс. руб. Требования, обозначенные в профиле должности дают возможность постоянно совершенствовать процессы подбора и развития персонала и в конечном счете на предприятии формируется стабильный трудовой коллектив.

Совмещение профессий, специальностей и трудовых функций позволяет решить важную для предприятия задачу – повысить содержательность и привлекательность труда, снизить его монотонность, повысить профессиональный уровень рабочих, что повышает закрепляемость кадров на производстве. Соответственно, снижаются временные и финансовые затраты на отбор и набор кадров.

За счет обучения смежными профессиями экономический эффект составит 259,8 тыс. руб. В целом эффект от внедрения предложенных рекомендаций составит 478,6 тыс. руб.

На предприятии будут созданы условия для закрепления кадров и снижения внутрисменных простоев.

**Список использованной литературы:**

1. Власов Р.Г. Стратегии развития бизнеса на евразийском пространстве: вызовы 21 века // Евразийское пространство: экономика, управление, институты развития. 2014. № 1. С. 6.

2. Власов Р.Г. Аналитическая философия управления - монография / р. г. власов; [сибирская ассоц. непрерывного образования]. Омск, 2006. ([изд. 2 - е, доп. и перераб.])

© В.С. Кулешова, 2019

**УДК 2964**

**Ламакина А. С.,**
студентка бакалавриата, 4 курс,
Институт Экономики и Управления, E - mail: niura.lamakina@ya.ru
Научный руководитель: Новикова И.В., профессор кафедры
государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
Россия, г. Ставрополь

## МАРКЕТИНГ ИМИДЖА КАК СТРАТЕГИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

*Аннотация: В данной статье рассматриваются основные трактовки понятия «маркетинг имиджа». Анализируется концепция территориального маркетинга в виде двух взаимоувязанных блоков. Также рассмотрены различные исходные ситуации формирования имиджа территории.*

*Ключевые слова: маркетинг имиджа; территориальный маркетинг; стратегии территориального маркетинга; формирование имиджа территории.*

Актуальность изучения термина «Маркетинг имиджа» заключается в особой роли данного понятия в позиционировании территории, создании определенного образа региона, который способствует не только качественному развитию экономики, но и повышению качества жизни на данной территории, что, в свою очередь, способствует снижению социальной напряженности и улучшения психологического микроклимата.

Рассматривая тему маркетинга имиджа как стратегии территориального маркетинга, в первую очередь следует рассмотреть понятие территориального маркетинга. Территориальный маркетинг – это маркетинг, направленный на формирование, обеспечение и поддержание конкурентоспособности территории во внешней среде на региональном уровне [1].

С точки зрения имиджа территории как субъекта Российской Федерации, территориальный маркетинг можно определить, как политический статус и положение территории.

Концепция территориального маркетинга в общем виде может рассматриваться в форме двух взаимозависимых блоков – внешнего и внутреннего. Внешний блок концепции можно определить, как позиционирование определенной территории в рамках совокупного хозяйствующего субъекта во внешней среде созданием благоприятного территориального имиджа, который отражает социально - экономический потенциал территории.

Второй блок – внутренний, определяется как постановление внутренних направлений и задач развития экономической системы территории путем ориентации всех ее элементов и структурных составляющих на создание и формирование позитивного имиджа территории на внешней территории и удовлетворение потребностей внешнего рынка в продуктах территории и услугах путем создания благоприятного образа рассматриваемо системы.

Таким образом, взаимосвязанность двух блоков формирует социально - экономический имидж территории и точно ориентированный территориальный бренд, позволяющий привлечь адекватных интересам территории внешних инвесторов.

Рассматривая стратегии маркетинга территории, можно выделить четыре укрепленных группы стратегий, которые нацелены на привлечение, в первую очередь, инвесторов, а также развитие промышленности или экспорта региональных продуктов. Одной из таких стратегий является маркетинг имиджа [2].

Данная стратегия не требует кардинальных изменений инфраструктуры, создание новых реальных факторов притягательности, а акцентирует усилия на пропаганде и информирование уже существующих преимуществ территории. Положительный имидж территории подразумевает создание, формирование и развитие конкурентоспособного образа территории уполномоченным рекламным агентом либо PR - организацией.

Одним из ведущих инструментов маркетинга имиджа выступают коммуникационные мероприятия, которые демонстрируют доступность территории для инвесторов и позволяют внешним субъектам проанализировать преимущества данной территории. В рамках данного инструмента используются различные акции, слоганы, визуальные символы, имиджевое позиционирование. Например, для такой территории, как «Атланта» используется высказывание «Центр нового Юга», а для «Коста - Рика» - «Самая стабильная демократия Латинской Америки» и т.д.

Следует отметить, что существуют различные исходные ситуации формирования имиджа территории: позитивный, негативный, слабый, смешанный, противоречивый и чрезмерно привлекательный имидж. В зависимости от вида имиджа формируются и осуществляются мероприятия по его улучшения [3].

Рассматривая положительный имидж, можно сказать, что он нуждается больше в усиление, нежели в изменение, мероприятия должны быть ориентированы на увеличение целевых групп потребителей. Негативный образ предусматривает мероприятия не только формирование нового имиджа, но и дезавуирование старого. Слабый имидж заключается в относительно неизвестной территории для целевых групп, это может быть связанно с малыми размерами территории, не проработанностью конкурентных преимуществ, отсутствием рекламы или нежеланием работать над имиджем. Для данного имиджа рассматриваются мероприятия по формированию информационных потоков. Смешанный имидж предусматривает подчеркивание положительных черт и при этом маскировку негативных. Чрезмерно привлекательных имидж способствует чрезмерному притоку посетителей и новых резидентов, поэтому инструменты на данной территории должны

ориентироваться на снижение потоков посетителей, путем косвенных методов регулирования экономики.

Таким образом, наибольшие доходы формируются эффективностью инструментов и механизмов территориального маркетинга посредством создания положительного имиджа территории.

**Список использованной литературы**

1) Гаджиева, Н.А., Магомедова Э.А. Методики развития маркетинговых стратегий в системе повышения туристического имиджа территории // РППЭ. 2017. №2 (76)

2) Ергунова, О.Т. Маркетинг территории: учебное пособие / О.Т. Ергунова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина. — Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2017. — 136 с.

3) Сулиманова, Е.Д. Модели формирования имиджа и бренда региона (на примере Вологодской области) // Коммуникология: электронный научный журнал. 2019. №2

© Ламакина А. С., 2019

**УДК 331.2**

**А.С. Ламакина**
Студент СКФУ,
г. Ставрополь, РФ
E - mail: niura.lamakina@ya.ru
**И.В. Новикова**
д. социол.н., профессор СКФУ
г. Ставрополь, РФ

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ВОПРОСАМ ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ ФОРМАХ

**Аннотация**

В статье рассматриваются модели организации оплаты труда персонала в России. Изучен зарубежный подход к вопросам оплаты труда в зарубежных формах, на примере модели оплаты труда Германии и Японии. Рассмотрены основные особенности каждой модели оплаты труда.

**Ключевые слова:**

Оплата труда, современные подходы к оплате труда, особенности формирования процесса оплаты труда

Организация оплаты труда персонала предприятия – это совокупность мероприятий, направленных на возмещение трудовых затрат, вознаграждение за труд, в зависимости от его количества и качества.

В настоящее время в каждой стране под влиянием господствующей модели хозяйствования сформировались свои представления о том, как должен быть организован процесс оплаты труда персонала предприятия.

Если рассматривать современные отечественные подходы к оплате труда, то можно говорить о том, что в настоящее время сложились следующие основные модели организации процесса оплаты труда на предприятии [2, с. 34]:

- первая модель предполагает, что наибольшую долю – около 80 % в структуре заработной платы работника предприятия занимает гарантированная часть.

Данная модель наиболее распространена в России на крупных предприятиях с точным технологическим и производственным процессом. В рамках первой модели производится систематизация тарифных условий, установление единых тарифных сеток, а также повышение гарантированной доли оплаты труда;

- вторая модель – модель «сквозного распределения» предполагает, что фонд оплаты труда изначально должен формироваться исходя из первостепенного расчёта с поставщиками и кредиторами, отчислений и амортизационных начислений. При этом, средства из образуемого предприятием фонда оплаты труда в первую очередь расходуются на основную заработную палату работников структурных подразделений предприятия, а также выплаты индивидуального характера.

Также в рамках данной модели широко применяются специальные гибкие надбавки за стаж работы, при этом, поощряются работники, которые осуществляют свою трудовую деятельность на конкретном предприятии менее пяти лет.

- третья модель – «гибкая», направлена на снижение гарантированной части заработной платы и увеличение различного рода доплат за индивидуальные достижения в трудовой деятельности. Главным фактором, способствующим увеличению размера заработной платы, является повышение индивидуального результата труда работника. При третьей модели организации оплаты труда обязательно должны учитываться квалификация работника, его трудовой стаж, а также способность достигать перспективных целей деятельности предприятия.

В свою очередь, «гибкая» модель подразделяется на тарифные бестарифные формы оплаты труда.

«Гибкая» модель организации оплаты труда персонала в основном применяется на предприятиях малого и среднего бизнеса, а также предприятиях, осуществляющих свою деятельность в сфере услуг.

Наиболее интересным представляется опыт Германии и Японии, поэтому необходимо рассмотреть подходы каждой из стран в отдельности.

В настоящее время в Германии при организации оплаты труда персонала предприятий наблюдаются следующие тенденции [2, с. 145]:

- построение заводских тарифных систем для каждого предприятия в отдельности;

- применение единых тарифных сеток для рабочих и служащих в рамках одного предприятия;

- многоаспектная оценка трудового вклада отдельного сотрудника на основе балльных систем при расчёте коэффициентов трудового участия.

Также на немецких предприятиях широко используется программа поощрения сотрудников за участие в успехе предприятия. При определении размера оплаты труда

учитывается не только интенсивность и сложность труда, но и квалификация и поведение сотрудника. Учитывая тот факт, что экономика Германии построена на основе модели социального рыночного хозяйства, можно говорить о том, что при организации оплаты труда всё больше учитываются различные социальные факторы, такие как предоставление социальных услуг, выплата заработной платы в случае болезни и т.д.

В современных условиях в Германии получили широкое распространение такие модели организации оплаты труда, как:

- премиальная – предусматривает основную (гарантированную) часть, а также премиальные выплаты в зависимости от индивидуальных достижений;
- премиальная – также предусматривает основную (гарантированную) часть, но премиальные выплаты зависят уже от результатов деятельности предприятия;
- беспремиальная – основной заработок работника (около 95 % ) составляет гарантированная часть заработной платы;

В Японии организация оплаты труда имеет прямую взаимосвязь с системой пожизненного найма работника. В настоящее время на подавляющем количестве предприятий применяется так называемая система оплаты труда «80 % + 20 % ». Суть этой системы заключается в том, что 80 % заработной платы составляет её базовая часть, а 20 % – дополнительная часть.

В целом, японская модель оплаты труда имеет несколько отличительных особенностей [2, с. 150]:

- зависимость оплаты труда от стажа и возраста работника. Данная особенность предполагает использование системы оплаты за выслугу лет – оплата труда производится пропорционально возрасту и числу лет непрерывного трудового стажа;
- зависимость от «жизненных циклов» работников. Переход работника к каждому новому жизненному циклу сопровождается увеличением заработной платы;
- влияние на размер оплаты труда показателя фактического трудового участия;
- зависимость окладов руководства от результатов деятельности предприятия.

**Список использованной литературы:**

1. Бабынина, Л С. Эмпирический анализ развития моделей оплаты труда в зарубежных странах / Л. С. Бабынина // Вестник Омского университета. Серия «Экономика» № 4. 2012. –С. 109 - 114

2. Юшин, Г. Д. Оплата труда персонала: учебно - методический комплекс / Г. Д. Юшин, Н. Ю. Калинина. Воронеж: Воронежский государственный архитектурно - строительный университет, ЭБС АСВ, 2014. – 178 с.

© А.С. Ламакина, И.В. Новикова, 2019

**УДК 33**

**И.С. Лежнев,** г. Уфа, РФ
E - mail: igor _ s _ lezhnyov@mail.ru

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

**Аннотация:** В статье рассматривается понятие экономических отношений в социальном пространстве. Анализируется важность данной деятельности, а также систематизируются ее виды. Обозначается важность экономических отношений в социальном пространстве.

**Ключевые слова:** экономические отношения, социальное пространство, социум, экономика, социальная структура.

Понятие социального пространства представляет собой форму бытия социальной жизни, которая представляет собой комплекс определенных условий жизнедеятельности, устанавливающих степень взаимодействия социума с окружающим миром, характер регулирования социальных процессов и явлений, величину самоосуществления и совершенствования индивида. Изначально под термином социального пространства понималось народонаселение страны.

Социума можно охарактеризовать непростой структурой и разнообразными связями. Внутренняя суть социума, комплекс его

Общество характеризуется сложным строением и разнообразными взаимоотношениями. Внутреннее устройство общества, совокупность его частей и связей между ними можно назвать общественной структурой.

Основными частями социальной структуры можно назвать социальные слои, группы, социальные общности и социальные институты.

Все части общественной структуры связаны между собой сложными, многообразными и массовыми связями и отношениями.

В свою очередь, экономические отношения понимаются экономистами в узком и широком смысле.

В узком смысле этот термин включает в себя форму социального производства общественного и экономического характера. Эта форма включает в себя все связи, появляющиеся по поводу собственности.

В широком смысле этот термин включает организационные связи, которые характеризуют соответствующее состояние, вне зависимости от экономической направленности.

Экономические отношения в производстве могут включать в себя разделение, социализацию и кооперацию труда, централизацию, концентрацию и комбинирование производства.

Тем не менее, экономические отношения не являются производственными отношениями – это два разных понятия. Более того, они не равны. Производственные отношения не так масштабны и широки.

По мнению таких ученых как А.И. Яковлева и Е.И. Холостова, социальное пространство в виде социальной жизни является широким полем, где на различных уровнях и в разнообразных сферах общественной жизни взаимодействуют органы и учреждения, занимающиеся всесторонним обеспечением социальной жизнедеятельности, а также реализующие общественные связи и отношения между социальными элементами.

В социальном пространстве реализуются связи, которые выражаются массой экономических направлений и способов сосуществования и работы общественных элементов между собой, организуя своеобразное экономическое пространство.

Экономическое пространство общественной деятельности стабильно развивается и является упорядоченной социальной системой. Здесь присутствует экономические отношения институтов общественной защиты, ее элементов и тех, кто обеспечивает

условия для стабильной жизнедеятельности членов социума, правильное удовлетворение их потребностей и осуществление творческих потенциалов индивидов.

Экономические отношения в общественном (социальном) пространстве нынешнего социума обязаны быть построены на справедливом распределении материальных и духовных компонентов, надежных гарантиях обеспечения жизни состоящих в нем элементов (субъектов).

Именно поэтому это является очень важной предпосылкой возникновения результативным экономическим базисом общественной деятельности.

Суть социального пространства сложная. Ее экономические связи обязаны быть устремлены на обслуживание полностью, всего народонаселения страны, а не только тех людей, кому необходима социальная помощь.

Общественная (социальная) деятельность и социальное обслуживание реализуется, как правило, по месту труда и жительства, в исправительно - трудовых учреждениях, в особых пансионатах, домах, больницах, разнообразных нестационарных предприятиях общественного обслуживания, где находят временную или постоянную помощь престарелые люди, люди с ограниченными возможностями, сироты, беженцы и те, кто не имеет собственного жилья. В каждом из этих предприятий своя собственная структура общественной работы.

Термин экономического пространства социальной работы связан с термином общественной сферы в ее связи с экономической, политической и культурной отраслями жизни социума.

Главной задачей общественной сферы можно назвать исследование экономических нужд субъектов, установление экономического ресурса по их удовлетворению в соответствие с научно - обоснованными стандартами и экономическими потенциалами социума на данной отметке пути.

В сути осуществления экономических механизмов этого пространства можно выделять два главных компонента:

- государственный (федеральный / региональный / местный)
- негосударственный.

Экономическое пространство общественной (социальной) деятельности включает в себя экономику всей систему общественной защиты, экономику сферы образования и медицины, а также направления трудовых отношений, культурных взаимодействий, быта и пр.

Экономика каждого из этих направлений обладает особенностями и исполняет специфическую работу.

В организациях создается материальный базис общественной защиты людей за счет отчислений в фонды общественного обеспечения и социального страхования. Появляются рабочие места и определенные условия труда, ведется строительство мест жительства, реализуется общественно - бытовое обслуживание трудящихся, их материально - экономическая поддержка.

Большинство компаний и предприятий выказывают заботу об отдыхе, самочувствии, лечении и улучшении навыков своих специалистов.

Важную роль в экономических отношения в социальном пространстве играют проф.союзы работников. Важно сказать, что их суть как выразителей и защитников

общественных интересов социума в обстоятельствах рыночных отношений деятельно должно только прогрессировать и развиваться.

Растет роль в финансировании целевых общественных программ, постройке и ремонте жилищного фонда и объектов общественной инфраструктуры, стимуляции экономической работы малого и среднего бизнеса, произведении подходящих экономических условий для самообеспечения людей.

**Список использованной литературы**

1. Сорокин // . А. Система социологии. Пг., 1920. Т. 2; Спекторский Е. Проблема социальной физики в XVII столетии. Т. 1. Варшава, 1910; Т. 2. Киев, 1917
2. Филиппов А. Ф. Общество и пространство: обзор монографий Бенно Верлена // Социологический журнал. 1996. № 1–2. С. 222–227
3. Сорокин П. Л. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 297–299
4. Вебер М. Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5
5. Сорокин П. Л. Социальная и культурная мобильность // Его же. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 300

© И.С. Лежнев 2019

**УДК 657**

**А.Ю. Ломакина**
студентка 2 курса магистратуры,
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», г. Сочи, РФ
E - mail: lomakina - alisa@mail.ru
**Научный руководитель: Р.С. Ушаков**
к.э.н., доцент кафедры административного управления, бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет» г. Сочи, РФ

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

**Аннотация:**

В данной статье рассмотрены особенности управленческого учета в розничной торговле. Рассмотрено значение и важность управленческого учета в розничной торговле. Рассмотрены особенности любого предприятия, работающего в розничной торговле: учет снабженческой, закупочной и организационной деятельности. Управленческому учету торговле всегда уделялось большое внимание ввиду того что торговля является одной из крупных отраслей народного хозяйства. В связи с чем наличие функционирующей системы управленческого учета в торговле является залогом ее дальнейшего развития.

**Ключевые слова:**

управленческий учет, торговля, оптовая торговля, издержки обращения, центры ответственности

Розничная торговля выступает в виде товарообменного процесса, осуществление которого прежде всего связано и нацелено на удовлетворение потребностей людей в виде свободных продаж товаров и услуг. Розничная торговля объедения как клиентов, так и предпринимателей, где первые получают товары и услуги, а вторые прибыль.

Основным показателем динамики розничной торговли является такой показатель как розничный товарооборот, который выражается в размере выручки от продаж товаров населению.

Объем товарных запасов должен обязательно находиться в соответствии с товарооборотом. Несоблюдение этого условия приведет к нарушению обращения продукции, что в итоге станет причиной существенных убытков предприятия.

Основой функционирования предприятия розничной торговля является наличие основных фондов.

В последние годы наблюдается повышение важности развития розничной торговли так как именно розничная торговля может своевременно и гибко реагировать на изменение рынка и его требования, что несомненно приводит к повышению уровня качества жизни населения за счет молниеносного удовлетворения запросов потребителя.

Розничная торговля является торговлей товарами народного потребления за наличный или безналичный расчет через розничную торговую сеть для удовлетворения личных потребностей населения. В розничной торговле осуществляется завершение процессов обращения, поскольку товары переходят в собственность потребителя, и выпадают при этом из сферы обращения.

В современной конкурентной борьбе каждое предприятие стремиться улучшить свои позиции на рынке. Одним из основных механизмов повышения конкурентоспособности является оптимизация управленческого учета в организациях розничной торговли. Опыт многих фирм показывает, что внедрение системы управленческого учета приводит к колоссальным изменениям в работе организаций, и принятые управленческие решения, основанные на управленческом учете, позволяют добиться существенного увеличения рентабельности.

Для руководства торгового предприятия необходима оперативная, полная и достоверная информация о товарообороте организации, о факторах, влияющих на изменение продаж товаров. Руководитель предприятия розничной торговли должен владеть информацией, о текущем состоянии складских запасов, позволяющая принимать оперативные, экономически обоснованные управленческие решения в частности о объемах закупок и их частоте, а также по интеграции планов сбыта и планов закупок.

Управленческий учет в торговле – это система для систематизации информации, для последующего ее измерения, обобщения и регистрации. Бухгалтерский учет и управленческий учет весьма похожие на первый взгляд системы учета однако имеют определенную разницу. Основа этих различий в том, что управленческий учет не только регистрирует данные деятельности торговой организации, но и может интерпретировать полученную информацию, предоставляя ее ответственному работнику, который основываясь на ней может принимать различные управленческие решения.

Функции, за которые ответственен управленческий учет на торговом предприятии, можно свести к довольно простой схеме: предоставление информации – ее непосредственный анализ – мотивация – координация – контроль. Можно условно

поделить их на два типа: функция, которая гарантирует качество информации, а также функция, которая отвечает за обмен информацией. В первом случае – это мотивация работников, грамотная координация работы различных подразделений, непосредственный контроль за правильным выполнением поставленного плана. Во втором случае – это внедрение грамотной системы, которая служит для обмена информацией, так для ее предоставления, анализа, а после планирования последующей деятельности предприятия.

Конечный этап деятельности любого предприятия – получение выручки. Именно доход от продаж – главный и общий показатель достижений фирмы. Данный индикатор планируют в первую очередь, и только потом, основываясь на нем, определяют, сколько должен стоить товар и в каком объеме его лучше выпускать.

Достаточно жестких условиях рынка, где царит серьезная конкуренция, основополагающей целью деятельности любого торгового предприятия, должно являться получение наибольшего возможного дохода, напрямую зависящего от величины получаемой прибыли и производимых расходов.

Приоритетность этого показателя может объясняться тем, что, прежде всего, объективной необходимостью получения прибыли в достаточных размерах, которые обеспечивают не только покрытие текущих расходов предприятия по ведению финансово - хозяйственной и производственной деятельности, но и образование прибыли.

Одним из самых эффективных способов для решения проблем, которые возникают на предприятии, является внедрение управленческого учета.

Внедренный и работающий управленческий учет позволяет своевременно находить ошибки ведения деятельности предприятия, исправить их и на основании собранных и обработанных данных принять обоснованное решение.

Основными элементами контроля в управленческом учете розничного товарооборота являются такие показатели как, как структура товарооборота, товарные запасы, оборачиваемость товарных запасов, ритмичность продаж и др.

Для розничной торговли характерно деление ее на следующие компоненты:

– управленческий учет снабженческой деятельности;

– управленческий учет сбытовой деятельности;

– управленческий учет организационной деятельности;

– управленческий учет прочих видов деятельности.

Управленческий учет в рознице должен обязательно вестись в детализации по торговым точкам (магазинам, киоскам и т.д.). Каждый магазин представляет собой один Центр ответственности. Важно собирать все доходы и расходы в управленческом учете по отдельно взятому магазину.

При выделении Центров ответственности в розничной торговле необходимо помнить о том, что кроме магазинов, необходимо в качестве Центра ответственности выделить Аппарат управления.

По этому Центру ответственности будут собираться прямые расходы на содержание Аппарата управления, которые впоследствии надо будет разносить (аллокировать) на торговые точки.

Так же особенностью управленческого учета в розничной торговле является определение состава управленческой отчетности, которая формируется как по плану, так и по факту для

анализа план - факт. Итоговыми управленческими отчетами в розничной торговле всегда являются:

- Бюджет доходов и расходов (БДР);
- Бюджет движения денежных средств (БДДС);
- Управленческий баланс.

Необходимо отметить что, не имея программного продукта, в котором управленческий учет будет вестись в полном объеме по принципу двойной записи и все три перечисленных отчета будут формировать автоматически, собрать БДДС и управленческий баланс в ЭКСЕЛЬ будет достаточно проблематично. А вот БДР получить в ЭКСЕЛЬ, имея данные БДДС и вспомогательные расчетные таблицы, более - менее реально. В любом случае необходимо отметить что без какого - либо программного продукта для грамотного ведения управленческого учета в торговой организации не обойтись.

Безусловно, наличие динамичной, оперативной и грамотно выстроенной системы управленческого учета на сегодняшний день является залогом эффективного развития торгового предприятия.

**Список использованной литературы:**

1.Хабарова А. А. Особенности управленческого учета в оптовой торговле // Проблемы современной экономики: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Казань, март 2018 г.). — Казань: Молодой ученый, 2018. — С. 33 - 37.

2.Бодяко А. В. Значение конкурентных стратегий и технологий принятия решений по управлению предпринимательскими структурами холдингового типа при разработке методологии внутрикорпоративного контроля / Бодяко А. / РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2016. –№ 3. — С. 278–284.

3.Рогуленко Т. М., Михайлова Е. М. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ. (Вестник профессиональных бухгалтеров). — 2015. — № 5: // https: // www.ipbr.org / vestnik / editions / 2015 / 5 / rogulenko - mikhailova /

© А.Ю.Ломакина,2019

**УДК 336**

**А.Ю. Ломакина**
студентка 2 курса магистратуры,
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», г. Сочи, РФ
E - mail: lomakina - alisa@mail.ru
**Научный руководитель: Р.С. Ушаков**
к.э.н., доцент кафедры административного управления, бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет» г. Сочи, РФ

## НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НА МАЛЫЙ БИЗНЕС

**Аннотация:**

В статье рассмотрено значение малого предпринимательства для развития экономики России. Приведены данные налоговой нагрузке на малый бизнес. Перечислены основные

барьеры на пути развития малого предпринимательства. В настоящее время со стороны государства разрабатывается и совершенствуется программа поддержки малого бизнеса.

**Ключевые слова:**

малый бизнес, налоговый режим, система налогообложения, налогообложение малого бизнеса

Развитие малого бизнеса в России имеет недолгую историю в экономическом развитии страны. Малый бизнес начал развиваться в нашей стране с 1990 года.

Мировой опыт показывает, что без свободной рыночной экономики, без самодеятельного производителя, без предпринимательской активности никакое процветание общества невозможно.

В странах Европы и развивающихся странах малый бизнес играет важную роль в развитии экономики страны.

К основным функциям малого предпринимательства относятся: инновационность, противодействие монополизму и поддержание нормальной конкурентной среды.

Несмотря на обещание президента РФ Владимира Путина не повышать налоги до конца 2018 года, которое он дал четыре года назад, за этот период произошел целый ряд изменений, почти каждое из которых привело к росту налоговой нагрузки на бизнес.

Некоторые налоги выросли, по части налогов были отменены льготы, а также появились разнообразные сборы, которые формально не являются налогами, но по сути от них не отличаются. Половина предпринимателей заявляют о росте налоговой нагрузки, а 43 % бизнесменов считают высокие налоги одним из основных препятствий в работе.

Рост нагрузки приводит к снижению инвестиционной активности, тормозит рост производительности труда, а также приводит к росту теневой экономики.

2018 год для малого бизнеса в России был сложным: падение курса рубля и рост инфляции, виток установки новых налогов и международные санкции. 2019 - й не принес облегчения для бизнеса, в 2019 году наблюдается дальнейшее увеличение налоговой нагрузки, отмена ряда льгот и проблемы с онлайн - кассами.

Главной проблемой 2019 года стало повышение НДС с 18 % до 20 % . Российские предприниматели боялись снижения покупательского спроса: больше всего это беспокоило представителей оптовой и розничной торговли. На фоне высоких темпов инфляции - по данным Центробанка, в 2019 она составит 5,5 % - 6 % .

Этим рост налоговой нагрузки не ограничился. Фиксированные платежи по единому налогу на вмененный доход и стоимость патентов для индивидуальных предпринимателей увеличились на 2,5 % , а в Москве с января 2019 года ставка налога на имущество бизнеса увеличилась почти на треть - с 1,5 % до 2 % . Все это привело к тому, что налоговая нагрузка на весь бизнес возросла в 2019 г. на 20 - 30 % .

Повышению НДС в России привело к росту продукции и иностранных компаний: продукция Microsoft подорожала на 20 % , а Facebook включит НДС 20 % в стоимость услуг для россиян, покупающих рекламу в этой соцсети.

С января 2019 года в 4 - х регионах России вступил в силу эксперимент: брать налог с самозанятых граждан. Те, кто реализует товары и оказывает услуги физлицам, заплатят 4 % с доходов. Ставка для самозанятых, которые работают с юрлицами и ИП, составляет 6 % .

В 2019 году малый и средний бизнес с режимами льготного налогообложения больше не может пользоваться льготой по страховым взносам. Те, кто имел эту льготу, перешли на общий тариф: 30 % вместо 20 % .

С 2019 года увеличился также размер взносов на пенсионное и медицинское страхование для ИП без работников. Взносы на медицинское страхование увеличились, а взносы на пенсионное страхование теперь рассчитают из дохода.

В 2019 году существенно расширится система маркировки товаров, что приведет к росту расходов предприятий малого бизнеса.

С 1 января в России перестала действовать льгота на транспортный налог. Раньше автоперевозчики, использующие большегрузный транспорт, могли вычитать выплаченную по системе «Платон» сумму из транспортного налога. Отмена льготы повысит стоимость автоперевозок. Вместе с повышением НДС в 2019 года это лишь ускорило инфляционные процессы.

На первый взгляд, кроме НДС, другие налоги не увеличились, но фактическая нагрузка на бизнес растет. Как это происходит? А очень просто - десять лет назад стоимость обнала составляла 5 - 7 % . Таким образом можно было существенно снизить НДС, а затем пустить обналиченные суммы на выплату заработной платы и уменьшить взносы в фонды. В последние годы эта схема уже не работает, и бизнес вынужден платить все налоги, потому что оптимизировать их стало дороже. В связи с этим после уплаты НДС (20 % ), НДФЛ и Страховых взносов (43 % ), налога на прибыль (20 % ) и др. как таковой прибыли и не остается. При этом при плохих финансовых показателях сотрудники налоговой службы вызывают директоров предприятий и грозят выездными налоговыми проверками, если ситуация не улучшится. Текущую ситуацию оцениваю как крайне враждебную для развития бизнеса, поэтому у нас и недостаточно действительно стоящих бизнес - проектов

Данные Росстата показывают: по итогам 2018 года налоговая нагрузка для юридических лиц составляла 11,5 % от оборота, увеличившись на 0,7 % п.п. к уровню 2017 года. Наибольший рост нагрузки, зафиксирован в ТЭКе (с 45,4 % до 52,1 % за счет увеличения НДПИ). В секторе «Пищевые продукты, напитки, табачные изделия» налоговая нагрузка сократилась - с 28,2 % до 23,5 % , но это результат снижения производства в этом сегменте.

Необходимо отметить, что нагрузка на бизнес не всегда связана с платежами, юридически называемыми «налогами». В России многие годы постоянно добавляются новые платежи и сборы, которые официальная статистика не относит к налогам, но они в любом случае ложатся фискальным бременем на плечи предпринимателей. Это различные расходы на установку и администрирование систем ЕГАИС и «Меркурий», установку онлайн - касс; экологический сбор, плата за негативное воздействие на окружающую среду, курортный сбор, утилизационный сбор, сборы за проезд по федеральным трассам - система «Платон», расходы на проведение специальной оценки условий труда.

Так же на налоговую нагрузку повлиял рост размера минимальной оплаты труда с 4330 рублей (на 1 января 2009 г.) до 11280 (на 1 января 2019 г.). Это означает рост налоговой нагрузки для индивидуальных предпринимателей - фиксированные страховые платежи за себя и для всех работодателей - увеличение объема страховых взносов.

Поступления от сбора налогов растут высокими темпами вопреки стагнации, и это может негативно повлиять на инвестиционную активность.

Повышение совокупной фискальной нагрузки на бизнес в сочетании с высоким уровнем неопределённости даже в краткосрочной перспективе… создаёт риск сохранения низких темпов роста инвестиций.

Избыточная фискальная нагрузка тормозит рост производительности труда и создание новых рабочих мест, а также приводит к росту теневой экономики.

Проблемами развития малого бизнеса в России является высокое налоговое бремя.

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство» предусматривает, что к 2024 году в сфере малого и среднего бизнеса должно быть занято 25 млн человек, а доля сектора в ВВП страны должна достигнуть 32,5 % . На данный момент фактические показатели существенно (как минимум на треть) отстают от этих целей. В секторе малого и среднего бизнеса сейчас занято 19,1 млн человек (15,7 млн наемных работников и 3,4 млн ИП), а вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России составит 22,9 % в 2019 - м.

Можно ли преодолеть это отставание за оставшиеся 5 лет? При продолжении существующих тенденций в экономике и экономической политике, конечно, нет. Выполнение этих задач требует принципиально иного подхода к развитию малого и среднего бизнеса. В сфере налоговой политики это означает отказ от любых действий, повышающих нагрузку на малый бизнес (как минимум на период реализации нацпроектов) и проработку налоговых стимулов для его участников, занимающихся инвестициями и инновациями, создающих рабочие места, осваивающих новые рынки, в том числе зарубежные. Крайне важно, чтобы эти стимулы имели не точечный, а широкий охват по всей стране. А значит, нужны не только инициативы от регионов по предоставлению таких стимулов, но и всесторонняя поддержка этих инициатив на федеральном уровне.

**Список использованной литературы:**

1. Доброва М. А. Проблемы налогообложения малого бизнеса / М. А. Дробова // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». - URL: www.scienceforum.ru (дата обращения: 06.11.2016).

2. Елина И. А. Проблемы налогообложения малого бизнеса // Молодой ученый. - 2016. - №24. - С. 170 - 173. - URL https: // moluch.ru / archive / 128 / 35433 / (дата обращения: 03.12.2019).

3. Панов А. С. Проблемы налогообложения малого предпринимательства в Приморском крае / А. С. Панов // Современные научные исследования и инновации. 2014. - № 5. - URL: http: // web.snauka.ru (дата обращения: 06.11.2016).

© А.Ю.Ломакина,2019

**УДК 330.101.52**

**ЛУКИНА М. В.**
МАГИСТРАНТ КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА
ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО,
Институт экономики и управления, Г.СИМФЕРОПОЛЬ, marri _ lykina@mail.ru

## БЮДЖЕТНЫЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО СБЛИЖЕНИЕ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

**Аннотация**. В статье рассмотрены цели учета основных средств, рассмотрены основные проекты в бюджетном учете основных средств. Также в статье будет рассмотрена схожесть и сближение бюджетного учета основных средств с международными стандартами финансовой отчетности.

**Ключевые слова**. Основные средства, МСФО, бюджетный учет, бухгалтерский учет, стандарты, нормативы, активы, справедливая стоимость.

Без основных средств не может обойтись ни одна организация государственного сектора. Следовательно, реалистичность информации в финансовой отчетности организаций зависит от применимых правил учета этих активов.

В бюджетных организациях основными целями учета основных средств являются правильная документация и своевременное отражение в учетных регистрах поступления основных средств, их внутреннего перемещения и выбытия; правильный расчет и учет суммы износа и амортизации основных средств; контроль за стоимостью ремонта основных средств; точное определение результатов при ликвидации основных средств; за их сохранностью и эффективностью использования.

В настоящее время довольно сложно переоценить важность отчетности в соответствии с МСФО. Формирование бюджета по МСФО является не просто сложной задачей, но и началом серьезных концептуальных изменений в подходе к управлению предприятием, модификации корпоративного менталитета.

В настоящее время отечественные нормативы по бухгалтерскому учету основных средств государственного сектора находятся на стадии реформирования. На сегодняшний день Минфин России подготовил проект федерального стандарта бухгалтерского учета указанного сектора «Основные средства». Данный проект является принципиально новым документом для системы российских стандартов бухгалтерского учета (далее - РСБУ) государственного сектора. Указанный проект коренным образом меняет внутренние правила бухгалтерского учета основных средств указанного сектора и направлен на то, чтобы объединить российские требования к учету этих активов с положениями Международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (далее - МСФО ОС)

Одним из наиболее важных положений, регулирующих все правила учета основных средств в Российской Федерации, является Положение о бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» в положении определяется порядок организации и ведения учета основных средств, составления и представления бухгалтерской отчетности юридическими лицами в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также взаимоотношения организации с внешними потребителями бухгалтерского учета. В этом положении описываются основные правила документирования хозяйственных операций, информация об инвентаризации имущества, а также об учетных регистрах.

В соответствии п. 3 Инструкции № 157н бюджетные учреждения должны учитывать, что учет активов, пассивов, источников финансирования их деятельности, операций, их изменений (фактов экономической жизни), финансовых результатов осуществляется путем двойной записи для взаимосвязанные бухгалтерские счета, включенные в рабочий план счетов бюджетного учреждения.

Следует также помнить, что рабочий план счетов бюджетного учреждения, а также требования к структуре аналитического учета, утвержденные в рамках учетной политики учреждением, применяются постоянно и изменяются при условии, что учет и показатели отчетности за отчетный, текущий и последующие финансовые годы сопоставимы между финансовым годом и плановым периодом.

Поскольку основной тенденцией развития современного бюджетного учета является его сближение с требованиями Международных стандартов бухгалтерского учета для

общественного сектора (МСФО ОС), а именно на их основе был разработан вышеназванный проект, проанализируем, насколько данный проект объединяет российские правила учета основных средств с регламентациями МСФО ОС.

Рассматривая новые правила учета основных средств, следует отметить, что в проекте ФС ОС вводятся критерии признания объектов в качестве основных средств. Согласно пункту 3.1 проекта ФС основного средства объект основных средств признается только в том случае, если:

а) существует вероятность того, что субъект сектора государственного управления получит в будущем экономические выгоды или полезный потенциал, связанный с этим объектом;

б) первоначальная стоимость этого объекта может быть достоверно оценена. Эти критерии введены в проект ФС ОС для достижения соответствия регламентациям МСФО ОС.

Говоря о признании основных средств, следует отметить, что в пункте 3.1 проекта ОС ФС необходимо учитывать забалансовые активы основных средств, которые не приносят экономических выгод субъекту сектора государственного управления или не имеют полезного потенциала, а также для которого нет уверенности в будущем.

В то же время обращаем внимание на то, что требования ОС МСФО не идеальны, и, конечно, полное копирование этих требований в отечественных стандартах недопустимо. Например, в МСФО 17 ОС затраты на профессиональные услуги включены в затраты, которые формируют первоначальную оценку основных средств. В то же время этот стандарт не объясняет, что это за услуги. Следовательно, копирование в российские стандарты требований ОС МСФО в этом случае приведет к появлению на практике различных толкований при решении этих вопросов.

Анализируя нововведения проекта ФС ОС в отношении состава затрат, включаемых в первоначальную оценку основных средств, следует отметить, что глобальными изменениями являются:

1) введение требования о вычете из стоимости проверки надлежащего функционирования чистого дохода актива от продажи продуктов, произведенных в процессе доставки актива к месту назначения и приведения его в состояние, пригодное для использования (например, образцы, полученные в ходе проверок оборудования);

2) включение в нормативные акты порядка учета стоимости объекта основных средств затрат на его демонтаж и вывод из эксплуатации, а также восстановление участка, на котором расположен объект. Первое изменение будет способствовать соблюдению принципа осмотрительности, поскольку оно исключит завышение первоначальной стоимости основных средств на сумму затрат, которые уже окупились за счет продажи вышеупомянутых продуктов (продуктов, произведенных в процессе доставки основных средств и их приведения в состояние, пригодное для использования)

Что касается второго изменения, отметим следующее. В отличие от МСФО 17 ОС, в проекте ОС ФС отсутствуют нормативы для оценки затрат на демонтаж актива, вывод из эксплуатации и восстановление площадки, на которой он находится. В соответствии с МСФО 17 ОС, эти затраты должны оцениваться в соответствии с правилами расчета стоимости оценочных обязательств, изложенными в МСФО ОС 19 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Принципиальным изменением российской концепции бухгалтерской оценки является введение оценки справедливой стоимости в проект ОС ОС. Более того, этот тип оценки не только упоминается, но и широко используется в проекте. В этом документе справедливая стоимость является основой для определения первоначальной стоимости основных средств, приобретенных в результате биржевых и необменных операций, и для формирования последующей оценки переоцененных основных средств.

Справедливая стоимость — это цена, по которой может быть совершен переход права собственности на основные средства и инвестиционную недвижимость между хорошо осведомленными, желающими совершить сделку, независимыми сторонами

Следует отметить, что этот вид оценки необычен для большинства российских бухгалтеров (в том числе бухгалтеров бюджетных учреждений). Вероятно, по этой причине в проект ОС ФС были введены правила формирования справедливой стоимости, которые отсутствуют в ОС МСФО 17.

Таблица 1 – Основные элементы справедливой стоимости

| | | |
|---|---|---|
| 1. Понятие «хорошо осведомленные» означает, что покупатель и продавец готовы совершить сделку, они достаточно информированы об основных свойствах и характеристиках основного средства и инвестиционной собственности, о ее фактическом и потенциальном использовании и состоянии клиента на рынке не считается обязательным условием для заключения сделки на принудительных условиях. Потенциальный клиент не будет платить более высокую цену, чем та, которую требует рынок, состоящий из знающих покупателей и продавцов, которые хотят заключить сделку. | 2. Продавец, желающий совершить сделку не заключает сделки на принудительных условиях. Также он не является продавцом, желающим владеть недвижимостью до тех пор, пока не будет получено ценовое предложение, которое не является разумным в текущих рыночных условиях. Продавец, желающий заключить сделку, заинтересован в продаже основных средств и инвестиционной недвижимости на рыночных условиях по лучшей стоимости, которую можно получить. Фактические условия, в которых находится реальный владелец основных средств и инвестиционной недвижимости не учитываются, поскольку продавец, который хочет заключить сделку, является гипотетическим владельцем (например, продавец, который хочет | 3.Операция между независимыми сторонами представляет собой сделку между сторонами, не связанными какими - либо исключительными или же особыми отношениями, в итоге которых устанавливаются нетипичные для рыночных условий цены. Ожидается, что сделка будет совершена между несвязанными сторонами, каждая из которых функционирует самостоятельно. |

| | | |
|---|---|---|
| | заключить сделку, не принимает учет индивидуальных условий) | |

Из таблицы 1 видно, что при описании основных элементов, составляющих определение справедливой стоимости, в проекте не указывается, что подразумевается под термином «покупатель, который желает заключить сделку». В результате на практике могут возникнуть расхождения в решении этой проблемы, что приведет к различиям в определении справедливой стоимости основных средств и, как следствие, к несовместимости информации в финансовой отчетности.

Проекты новых федеральных стандартов являются значительным шагом к реформированию российского учета основных средств субъектов сектора государственного управления, а при правильном применении требований этих документов на практике достоверность информации в финансовой отчетности указанных субъектов должна значительно улучшиться.

**Список литературы**

1. Дружиловская Т. Ю. Отчеты о прибылях и убытках и о совокупном доходе в российских и международных стандартах: вопросы соотношения и формирования // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2012. № 3 (1). С. 235 — 242.

2. Дружиловская Т. Ю. Отчеты о финансовом положении и результатах деятельности организаций в свете современных требований российских и международных стандартов // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2011. № 3 (1). С. 222 — 229.

3. Дружиловская Э. С. Совершенствование методики оценки нематериальных активов в бухгалтерском учете // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 16. С. 7 — 15.

4. Дружиловская Э. С. Учет основных средств по новым правилам // Все для бухгалтера. 2013. № 3. С. 19 — 28.

© Лукина М.В., 2019

**УДК 336.774.3**

**Е. А. Магомедова,**
магистрант
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет»,
г. Симферополь, РФ

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯИ И ПОДДЕРЖКИ ДОХОДНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Аннотация**

В статье рассмотрены направления совершенствования кредитного обеспечения и поддержки доходности предприятий агробизнеса.

**Ключевые слова:**

агробизнес, сельскохозяйственные предприятия, кредитование, форвардные контракты

Для достижения устойчивого уровня доходности сельскохозяйственных предприятий важное значение имеет улучшение финансового обеспечения и государственной поддержки производства аграрной продукции.

В современных условиях, как показывает практика, кредитование сельхозпроизводителей наряду с бюджетным финансированием и господдержкой является одним из самых мощных внешних источников инвестиционного обеспечения сельскохозяйственных предприятий средствами, необходимыми для создания условий расширенного воспроизводства [1, 2].

По нашему мнению, в современных условиях необходимо принять ряд решений на государственном уровне, реализация которых обеспечит доступ сельскохозяйственным предприятиям к кредитным средствам:

– расширение участия государства в страховании доходов и рисков невозврата кредитов предприятиями агробизнеса путем субсидирования доли страховых взносов;

– создание государственного гарантийного агентства. Основываясь на международном опыте, целесообразным является создание в РФ государственного сельскохозяйственного гарантийного агентства для предоставления гарантий инвестиционного кредитования, деятельность которого будет осуществляться по следующей схеме (рис.3.1).

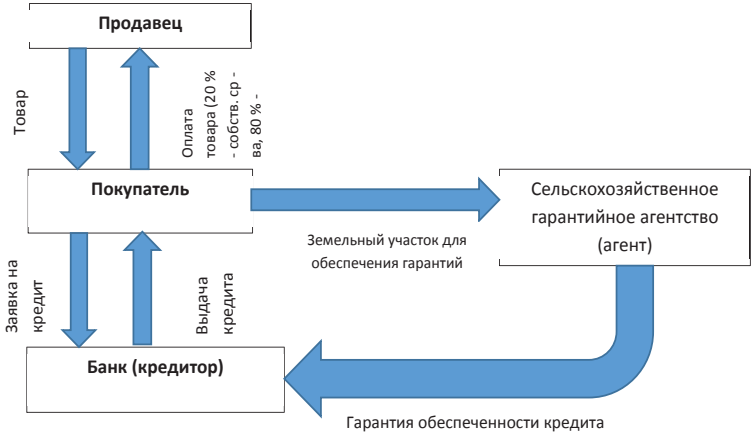



Рисунок 3.1 - Схема кредитования предприятий агробизнеса с участием государственного гарантийного агентства

Согласно предложенному механизму, при необходимости получения средств для совершенствования, модернизации производства, сельскохозяйственный товаропроизводитель обращается в банк. При этом кредит выдают в сумме, составляющей 80 % стоимости приобретенного оборудования. Источник оставшейся суммы (20 % ) – средства самого предприятия АПК. Это подтверждает его надежность, серьезность намерений в осуществлении хозяйственной деятельности, а также минимизирует риски при предоставлении кредита банковским учреждением, что в свою очередь создает

предпосылки для получения кредита на более льготных условиях (с меньшей процентной ставкой).

Обеспечение предоставленного кредита от субъектов банк принимает определенную гарантию, выданную государственным гарантийным агентством. Указанное агентство может выдавать гарантию только при условии, что получатель кредитной линии предложит свой земельный участок под залог.

Такой механизм кредитования позволит обеспечить доступность средств (краткосрочные или долгосрочные) предприятиям, которые владеют земельными участками. При этом банковские учреждения будут выдавать кредиты под имеющиеся государственные гарантии, а государство в лице сельскохозяйственного гарантийного агентства имеет возможность контролировать рынок земельных ресурсов.

Для совершенствования механизма льготного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью создания благоприятных условий для ведения их деятельности также необходимо:

– привести плату за кредитные ресурсы в соответствие с видом займа, его целевым использованием и уровнем доходности сельскохозяйственных предприятий;

– наладить механизм ипотечного кредитования и функционирования контролируемого государством рынка земель сельскохозяйственного назначения;

– обеспечить прозрачную и доступную процедуру получения льготных кредитов для всех сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью получения компенсационных займов всеми кредиторами, которые выполняют свои обязательства перед государством и обществом.

Важное значение имеет введение в России для обеспечения сельхозтоваропроизводителей необходимыми финансовыми ресурсами механизмов форвардного кредитования аграрной сферы. В данном случае аграрным предприятиям следует заключать кредитную сделку с финансовым учреждением несколько оперативнее, чем кредитные средства будут необходимы, что влияет на возможность изменения направления собственной деятельности [4].

При заключении форвард - контракта предприятие агробизнеса обеспечивает для себя гарантию, что в будущем ему будут предоставлены необходимые кредитные средства по заранее определенной норме процента. После заключения форвард - контрактов по предоставлению кредитов на производство определенных видов сельскохозяйственной продукции в необходимом для государства объеме финансовые учреждения могут продолжить кредитование уже по другим направлениям (по которым не достигнуто лимитированных объемов). Форвард - контракт, как и другие ценные бумаги, можно продавать другим субъектам хозяйствования, при условии, что банковское учреждение, которое выдало данный документ, подтвердило свою кредитоспособность. В этом случае форвардные контракты являются определяющими для согласования необходимых объемов аграрного производства и предусмотренных государством лимитов кредитных средств.

Таким образом, в аграрном секторе экономики РФ назрела архиважная потребность – решение проблемы дефицита оборотных средств в период максимального спроса на них. Доступность денежных ресурсов во многом зависит от адекватности государственной политики, а также лояльности банков и кредитных учреждений в данной области. При этом необходимо учитывать интересы как кредитора, так и получателя заемных средств.

**Список использованной литературы:**

1. Горелкина М. В. Кредитование сельхозтоваропроизводителей в рамках реализации государственной программы развития сельского хозяйства / М. В. Горелкина // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. - № 10. – С. 12 – 16.
2. Дорожкина, Н. И. Особенности кредитования сельскохозяйственных производителей / Н. И. Дорожкина, Ю. С. Суворина // Социально - экономические явления и процессы. 2017. №5.
3. Закшевский, В. Г. Совершенствование финансовых отношений в сельском хозяйстве России / В.Г. Закшевский, Ю. В. Наролина, Т. В. Закшевская // Вестник Кыргызского национального аграрного университета им. К. И. Скрябина. – 2015. - № 4 (36). – С. 133 – 138.
4. Коваленко, О. В. Правовое регулирование расчетных форвардных контрактов / О. В. Коваленко // Вестник БелЮИ МВД России. 2010. №2.

© Е. А. Магомедова, 2019.

**УДК 338.984**

**Д.П. Малаховецкий**
магистрант 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Р.Г. Власов
к.ф.н., доцент ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: vlasov - rg@mail.ru

# ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация**

Цель исследования – оценить эффективность мероприятий по повышению конкурентоспособности. Методы исследования – экономическое планирование и прогнозирование. В результате проведены расчеты экономической эффективности мероприятий по повышению конкурентоспособности ООО «РусМет». По результатам исследования был сделан вывод о целесообразности мероприятий и подкреплен проведенными расчетами.

**Ключевые слова:**

конкурентоспособность, экономическая эффективность

Становление конкурентоспособных российских предприятий является общегосударственной проблемой, так как конкурентоспособность российской экономики зависит, прежде всего, от конкурентоспособности отечественных предприятий. Поэтому создание условий, благоприятствующих повышению конкурентоспособности российских

предприятий - государственная задача. Особенно актуальной проблема улучшения конкурентоспособности отечественных предприятий видится в свете происходящих процессов глобализации, в условиях либерализации торговли и международной деятельности.

В настоящее время основные цели исследуемого предприятия состоят в получении конкурентных преимуществ по следующим направлениям: диверсификация основного производства и обновление номенклатуры выпускаемой продукции; снижение себестоимости выпускаемой продукции; дифференциация продукции. К текущему моменту руководство ООО «РусМет» последовательно реализовывало следующий план развития предприятия: внедрение новых технологических решений за счет модернизации основного производства; снижение основных норм расходования сырья и энергоресурсов на единицу продукции; ежемесячное увеличение объема производства и снижение условно - постоянных расходов; поэтапное уменьшение бартерных сделок; реструктуризация акционерного общества, освобождение себестоимости продукции от непроизводственных затрат; уменьшение прямых затрат на приобретение основных видов сырья и энергоресурсов, а также обеспечение предприятия более дешевым сырьем за счет проплат денежными средствами; пополнение оборотных средств предприятия для приобретения стратегически важных видов сырья. Все перечисленные мероприятия в конечном итоге ориентированы на увеличение объема операций за денежные средства и расширение рынков сбыта, как в России, так и в странах СНГ.

Приведем расчет мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия, а именно рекламная кампания в сети интернет и СМИ Омской области, повышение квалификации работников основного производства, построение собственной сбытовой сети, расчеты представим в таблице 1.

Таблица 1

Расчет эффективности мероприятий по повышению конкурентоспособности ООО «РусМет»

| Наименование мероприятия | Затраты на мероприятия (тыс. руб) | Прогнозируемый рост выручки* | Прогнозируемый рост выручки (тыс. руб) |
|---|---|---|---|
| Активация работы коммерческого директора и производственного директора по повышению конкурентоспособности | 0 | 3 % | 676,4 |
| Проведение обучения персонала | 115 | 2 % | 450,5 |
| Создание на предприятии отдела маркетинга. | 323,7 | 3 % | 676,4 |
| Разработка системы стимулирования труда в рамках СМК | 46,5 | 2 % | 450,5 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Внедрение системы менеджмента качества | 458,6 | 5 % | 1 127,4 |
| Сокращение уровня издержек предприятия | 0 | 5 % | 1 127,4 |
| Разъяснительная работа, направленная на информирование о целях, задачах конкурентоспособности предприятия, о способах повышения конкурентоспособности. | 0 | 5 % | 1 127,4 |
| Стимулирование работы с покупателями | 896 | 6 % | 1354,2 |
| Мероприятия на развитие корпоративной культуры, направленной на СМК | 247 | 2 % | 450,5 |
| Всего | 2 086,8 | - | 7 440,7 |

* по данным исследований, опубликованных в периодических изданиях

Таким образом повышение себестоимости произойдет на 2 086,8 тыс. рублей, увеличение выручки на 7 440, 7 тыс.рублей.

Эффективная реализация системы управления конкурентоспособностью предприятия будет способствовать тому, что предприятие сможет:

- повысить качество объем реализации;
- улучшить свое положение на рынке;
- занять более широкую нишу в сфере реализуемого товара;
- снизить издержки за счет повышения эффективности труда;
- своевременно выполнять свои обязательства перед покупателями и заказчиками;
- экономить финансовые ресурсы за счет уменьшения количества ошибок;
- постоянно повышать степень удовлетворенности потребителя, а значит, и объем продаж, и прибыль.

В экономическом аспекте управление конкурентоспособностью предприятия должно обеспечить рост эффективности основной деятельности предприятия и организационного совершенствования предприятия.

В социальном аспекте совершенствование управления конкурентоспособностью предприятия обеспечит перемены в управлении персоналом предприятия, способствует созданию благоприятной психологической атмосферы и заинтересованности сотрудников в результатах своего труда.

В совокупности экономические и социальные цели взаимосвязаны и позволят обеспечить развитие ООО «РусМет», в связи с эффективной реализацией стратегии развития и реализации мероприятий по повышению конкурентоспособности.

Таким образом, эффективное управление предприятием и наличие конкретных организационно - экономических механизмов управления конкурентоспособностью предприятия не только нужно, но и важно. Предприятие без ясной и эффективной стратегии управления конкурентоспособностью — это не бизнес, а набор активов, отягощенных обязательствами.

Для того чтобы не только выжить, но и усилить свои конкурентные позиции на рынке, необходимо заниматься стратегическим планированием на профессиональном уровне, и стремиться необходимо к тому чтобы каждый отдельно взятый сотрудник предприятия принимал участие в повышении конкурентоспоосбности предприятия и способствовал реализации стратегии его развития. Поскольку только взаимные усилия коллектива будут способствовать выполнению всех целей и задач стратегической программы равзития и повышения конкурентоспособности предприятия.

**Список использованной литературы:**

1. Власов Р.Г. Стратегии развития бизнеса на евразийском пространстве: вызовы 21 века // Евразийское пространство: экономика, управление, институты развития. 2014. № 1. С. 6.

2. Власов Р.Г. Аналитическая философия управления - монография / р. г. власов; [сибирская ассоц. непрерывного образования]. Омск, 2006. ([изд. 2 - е, доп. и перераб.])

3. Власов Р.Г. Методология современной философии управления учебно - методическое пособие / Омск, 2005. (2 - е издание)

© Д.П. Малаховецкий, 2019

**УДК 338.984**

**Д.П. Малаховецкий**
магистрант 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Р.Г. Власов
к.ф.н., доцент ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: vlasov - rg@mail.ru

## УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «РУСМЕТ»

**Аннотация**

Цель исследования – провести анализ конкурентоспособности исследуемого предприятия, предложить мероприятия по повышению конкурентных позиций на рынке. Методы исследования – сравнительный анализ. В результате проведенного исследования

разработаны рекомендации и предложены мероприятия по усилению конкурентных позиций ООО «РусМет»

**Ключевые слова:**

управление конкурентоспособностью, конкурентоспособность, развитие, внешнее конкурентное преимущество, внутренне конкурентное преимущество

В условиях рыночной системы возможен рост не любого субъекта хозяйствования, а только владеющего современными формами и методами ведения конкурентной борьбы, отличающегося от своих конкурентов значительными конкурентными преимуществами и способного удерживать достигнутый конкурентный потенциал.

Анализ конкурентоспособности предприятия позволяет установить, какого конкурентного преимущества может добиться предприятие и как его можно реализовать и защитить в конкретной ситуации. Конкурентное преимущество может быть внешним и внутренним.

Внешнее конкурентное преимущество основано на отличительных качествах продукции, которые представляют ценность для покупателя за счет либо повышения эффективности ее работы, либо сокращения ее издержек, либо более высокого эмоционально - эстетического удовлетворения. Внешнее конкурентное преимущество упрочивает позиции предприятия на рынке, так как предприятие может заставить рынок покупать ее продукцию по цене более высокой, чем у главного конкурента, не обеспечивающего соответствующее отличие.

Внутреннее конкурентное преимущество базируется на превосходстве предприятия в издержках и в менеджменте, которые позволяют получить себестоимость продукции меньшую, чем у конкурентов. Внутреннее конкурентное преимущество дает возможность предприятиям быть более рентабельными и более устойчивыми к снижению цен, которое может навязать рынок. Кроме того, предприятие может иметь преимущества в распределении и продвижении своей продукции.

Финансовое состояние любого предприятия является важнейшей характеристикой его хозяйственной деятельности. Оно определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, позволяет оценить степень гарантирования экономических интересов, как самих предприятий, так и партнеров по финансовым и коммерческим отношениям. Любой финансовый анализ независимо от того, кто его проводит, с какой целью и с помощью каких методов и приемов, базируется на данных бухгалтерской и финансовой отчетности.

В настоящее время основные цели предприятия состоят в получении конкурентных преимуществ по следующим направлениям: диверсификация основного производства и обновление номенклатуры выпускаемой продукции; снижение себестоимости выпускаемой продукции; дифференциация продукции.

К текущему моменту руководство исследуемого предприятия последовательно реализовывало следующий план развития предприятия: внедрение новых технологических решений за счет модернизации основного производства; снижение основных норм расходования сырья и энергоресурсов на единицу продукции; ежемесячное увеличение объема производства и снижение условно - постоянных расходов; поэтапное уменьшение бартерных сделок; реструктуризация общества, освобождение себестоимости продукции от непроизводственных затрат; уменьшение прямых затрат на приобретение основных видов сырья и энергоресурсов, а также обеспечение предприятия более дешевым сырьем за счет проплат денежными средствами; пополнение оборотных средств предприятия для приобретения стратегически важных видов сырья. Все перечисленные мероприятия в конечном итоге ориентированы на увеличение объема операций за денежные средства и расширение рынков сбыта, как в России, так и в странах СНГ.

На основании проведенного исследования и полученных результатов можно сделать выводы и внести предложения.

В данной ситуации в качестве первоочередных мероприятий повышения конкурентоспособности ООО «РусМет» в 2019 г. рекомендуются следующие мероприятия: широкое внедрение маркетинговой концепции в управлении предприятием; выделение отделу маркетинга стратегически важных функций управления; комплектование маркетинговой службы специалистами в области маркетинга; обеспечение маркетинговой службы необходимым техническим и методическим обеспечением.

**Список использованной литературы:**

1. Власов Р.Г. Стратегии развития бизнеса на евразийском пространстве: вызовы 21 века // Евразийское пространство: экономика, управление, институты развития. 2014. № 1. С. 6.

2. Власов Р.Г. Аналитическая философия управления - монография / р. г. власов; [сибирская ассоц. непрерывного образования]. Омск, 2006. ([изд. 2 - е, доп. и перераб.])

3. Власов Р.Г. Методология современной философии управления учебно - методическое пособие / Омск, 2005. (2 - е издание)

© Д.П. Малаховецкий, 2019

**УДК 339.1**

**Д.А.Масляков**
бакалавр СПбГИКиТ, 4 курс,
Науч. руководитель: проф. **В.В.Канафьева**
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: danzal@list.ru

## АЙТРЕКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

**Аннотация**

В данной статье показаны перспективы использования технологий айтрекинга в области когнитивных дисциплин. Путем анализа научных работ, электронных ресурсов определены возможные способы применения данных технологий в рекламных коммуникациях,

маркетинговых исследованиях, в которых целесообразно использовать айтрекинговое оборудование. Приведены полученные результаты маркетинговых исследований.

**Ключевые слова:**
Айтрекинг, отслеживание глаз, маркетинговые исследования, технологии, визуальное взаимодействие

Всем известно, что читая обычный текст, человек может пропустить одни части текста, сосредоточившись в то же время на других. Мы не будем в этой статье подымать вопросы когнитивных аспектов процесса чтения. Мы хотим рассмотреть, какую роль играет размещение слов на странице в процессе восприятия человеком информации. Как люди взаимодействуют с большинством визуальных стимулов? На сегодняшний день существует технология айтрейкинга, позволяющая в рамках маркетинговых исследований ответить на этот вопрос.

Айтрекинг (Eye – от англ. глаз, tracking – от англ. Слежение) стал мощным инструментом, помогающим специалистам по исследованиям рынка и поведения потребителей понять, как оптимизировать эффективность своего бренда. В большинстве современных средств айтрекинга используется технология ближнего инфракрасного диапазона, а также камера высокого разрешения для отслеживания направления взгляда. Ближний инфракрасный свет направляется к центру глаз (зрачков), вызывая видимые отражения в роговице, которые отслеживаются камерой [1, с.108]. Существует простая причина, по которой «слежение за глазами» респондентов имеет смысл как методология исследования: анализ движения глаз помогает интерпретировать то, что происходит в человеческом мозге. Как одно из органов чувств, зрение дает всевозможные подсказки о том, что происходит в уме. Понимание того, на что смотрит глаз, не раскрывает точно, что происходит у человека в голове. Однако, это может помочь в интерпретации поведения респондента при просмотре текстов, видео, рекламных объявлений, баннеров, сайтов и т.д.

На первый взгляд может показаться очевидным, какой вид деятельности выиграет от использования айтрекинга для исследования, «измерения» поведения потребителей. Однако при более внимательном рассмотрении технологии, айтрекинг может оказаться актуальным в большем количестве исследовательских сценариев, чем это можно себе представить.

Безусловно, айтрекинг сегодня становится критически важным инструментом для оценки рекламной коммуникации. В этом случае вид рекламного носителя не имеет значение (печать, видео). Главное заключается в возможность помочь понять рекламодателю, что привлекает внимание потенциального потребителя, а что нет. Он показывает прогресс визуального взаимодействия. Этот факт особенно полезен при понимании того, как потребители взаимодействуют с рекламными текстами, роликами и т.д.

Например, если респонденты дольше задерживаются на определенных сценах в рекламе, это указывает на более высокий интерес, но потребуется дальнейший их опрос, чтобы понять, является ли реакция положительной или отрицательной. Отслеживание серии повторяющихся реакций респондентов на визуальные образы является ценной информацией для повышения эффективности рекламы (ROI).

Отслеживание глаз не ограничивается ситуациями, когда потребители оценивают двумерные объекты, такие как рекламные объявления. Айтрекинг часто используется в

магазинах, отделениях банков, автосалонах или торговых центрах для исследования и анализа поведения потребителя.[2, с.315]

Подводя итог, можно сказать, что айтрекинг является объективной мерой, которая показывает: какие элементы привлекают к себе немедленное внимание, какие элементы привлекают внимание выше среднего, а какие - игнорируются или упускаются из виду. Особое значение результатов айтрейкинга в пояснении, в каком порядке элементы замечаются человеком и сравнение одного стимула восприятия с другим [3, с.153]. Различные методологии исследования потребителей играют свою роль в понимании мотивации совершения выбора клиентов. Айтрекинг - это простая, доступная технология, которая уже доказала свою эффективность. Она может предоставить ценные данные, которые с помощью правильного анализа и качественной интерпретации помогут разработать эффективную рекламную кампанию и достигающих своих целей маркетинговых ходов.

**Список литературы**

1. Огнев А.С., Венерина О.Г., Виноградова И.А. Новые психодиагностические возможности трекинга глаз // Вестник московского государственного гуманитарного университета им. М.А.Шолохова. Педагогикаипсихология.–2012. –No3 –С. 107 - 112.

2. Орлов П.А. К вопросу о применении систем ай - трекинга. 2008. № 2. URL: https: // cyberleninka.ru / article / n / k - voprosu - o - primenenii - sistem - ay - trekinga / viewer (дата обращения: 29.11.2019).

3. Фазылзянова Г.И., Балалов В.В. Айтрекинг: когнитивные технологии в визуальной культуре. – Вестник ТГУ, т.19, вып.2, 2014. – 633 с.

© Д. А. Масляков, 2019

**УДК 659.1.011.12**

**Медникова Т.В.**
Студентка 5 курса института сферы обслуживания и предпринимательства(филиал)
Донского государственного технического университета, Шахты.
mtv012318@gmail.com

## «ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПЕЧАТНОЙ РЕКЛАМЫ НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Аннотация: Печатная, наряду с телевизионной, интернет и наружной является наиболее важным видом рекламы. Именно она является прародителем современного маркетинга. В данной статье рассмотрена печатная реклама, как отдельный виток рекламы, а так же ее влияние на конкурентоспособность современных компаний.

Ключевые слова: реклама, печатная реклама, конкурентоспособность.

В век цифровых технологий, когда интернет реклама практически поглотила рынок рекламных услуг, печатная реклама все так же актуальна и востребована. На каждом шагу нам встречаются яркие листовки или плакаты с рекламными слоганами, призывающие

воспользоваться теми или иными услугами, но возможности печатной рекламы на этом не ограничиваются.

Печатная реклама универсальна, он подходит как для продвижения любых видов товаров и услуг, так и способна поднять имидж компании, раскрыть её стиль. Поэтому не удивительно, что доля этого вида рекламы до сих пор очень высока. Любой компании, не важно от сферы ее деятельности будь то продажа товаров или оказание услуг, проще всего использовать печатную рекламу, поскольку она всегда наглядна, удобна для распространения и проста в применении.

Рассмотрим возможности влияния печатной рекламы на конкурентоспособность предприятия. Печатная реклама, как и реклама в целом занимает одно из главных мест в управлении конкурентоспособностью предприятия. Так разработанная эффективная рекламная политика сможет укрепить позиции предприятия на рынке, сформировать положительный образ у потребителей и выгодно выделить среди конкурентов. Это в свою очередь и является конкурентоспособностью предприятия на рынке товаров и услуг. Так как же за счет использования именно печатной рекламы можно повысить конкурентоспособность предприятия?

Во первых, одним из главных преимуществ печатной рекламы является ее дешевизна(по сравнению с другими видами рекламы). Маленькие фирмы с ограниченным бюджетом могут для распространения, распечатывать черно белые листовки. Соответственно чем меньше будет потрачено на рекламу, тем меньше расходом будет заложено в себестоимость товара / услуги . Из этого делаем вывод, что у потребителя будет возможность приобрести качественный товар по не высокой цене, тем самым увеличив преимущества компании перед ее конкурентами.

Во вторых, нельзя не отметить скорость распространения печатной рекламы. Например: на разработку и изготовление листовки уходит в среднем несколько часов, для того, чтобы они попали к потребителю, требуется тоже немного времени. Как только листовка оказывается в руках потенциального покупателя, он сразу знакомится с информацией, запоминает товар или услугу и в случае если его заинтересовало предложение приобретает товар здесь и сейчас, тем самым увеличивая прибыль компании.

В третьих печатную рекламу эффективно использовать, когда требуется быстро информировать потребителей о важном событии: наличии скидок в честь юбилея фирмы, начале сезонных распродаж и т.д. В этом случае у фирмы есть возможность увеличить продажи и привлечь новых покупателей, пока фирмы — конкуренты, будут разрабатывать подобные мероприятия с целью привлечь внимание к себе. Так же печатная реклама весьма эффективна в случаях, если необходимо раскрутить новую компанию. С помощью нее люди быстро узнают о том, что в их городе возникла новая фирма, предлагающая определенные услуги или товары, и непременно захотят попробовать их хотя бы из любопытства.

В четвертых, печатная реклама позволяет обеспечить более длительный контакт с потребителем, чем другие виды рекламы. Как это работает в конкурентной борьбе? Печатная реклама обладает чрезвычайно высокой проникающей способностью. Красочный каталог со скидками будет весь месяц напоминать о том что нужно воспользоваться услугами именно рекламируемой компании, фирменный календарь в течении года будет напоминать потребителю о преимуществами фирмы, рекламный плакат в лифте,

ежедневно будет рассказывать о выгодах товара. Все это позволяет фирме «не потеряться» среди многочисленного количества компаний, и тем самым обеспечить себе конкурентоспособность и жизнестойкость.

Реклама в общем и печатная в частности, как известно, — «двигатель торговли». Суть ее лежит на поверхности — передать информацию о товаре и услуге в максимально привлекательном виде.

Print, along with television, the Internet and outdoor is the most important form of advertising. It is she who is the progenitor of modern marketing. This article considers print advertising as a separate round of advertising, as well as its impact on the competitiveness of modern companies.

Key words: advertising, print advertising, competitiveness.

**Список литературы:**

1.Персональный журнал руководителя «Генеральный директор» URL: https: // www.gd.ru / articles / 8593 - pechatnaya - reklama (дата обращения 01.12.19)

© Медникова Т.В. 2019

**УДК 338.984**

**С.Е. Мельникова**
студентка 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Посаженникова А.В.
ст. преподаватель ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: alena.pos@bk.ru

## УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЭДЕЛЬВЕЙС»

**Аннотация**

Цель исследования – провести анализ действующей на предприятии кадровой политики и предложить ряд мероприятий по структурированию системы управления стимулированием труда персонала. Методы исследования – сравнительный анализ. В результате проведенного исследования, разработан ряд мероприятий по рациональному подходу к системе оплаты труда сотрудников исследуемого предприятия

**Ключевые слова:**

стимулирование, мотивация, управление персоналом, развитие, повышение квалификации

Реальная эффективность любых экономических мероприятий определяется их воздействием на отношение людей к труду. Изменить это отношение в законодательном

порядке нельзя, так как это длительный эволюционный процесс, но его можно ускорить, если трезво оценивать конкретную ситуацию и учитывать причины, ее породившие.

К сожалению, руководители редко принимают в расчет социальные последствия принимаемых решений, а сами решения часто носят не комплексный, а сугубо экономический или технический характер.

Любой руководитель всегда осознает, что необходимо побуждать людей работать на организацию, но при этом считает, что для этого достаточно простого материального вознаграждения. Иногда такая политика бывает успешной, хотя, по существу, она не верна.

В связи с этим появилась необходимость проведения на предприятиях новой политики управления человеческими ресурсами, в основе которой должен стать анализ структуры персонала, эффективности использования рабочего времени, развития производства и трудовой занятости.

Основной целью управления стимулированием труда является обеспечение роста доходов персонала и дифференциации их выплат в соответствии с трудовым вкладом отдельных работников в общие результаты деятельности торгового предприятия.

Кадровая политика в ООО «Эдельвейс» представляет собой систему целей, принципов и вытекающих из них форм, методов и критериев работы с кадрами, причем распространяется это положение на весь коллектив занятых, в рамках которого осуществляется управление.

Эффективная система социальной защиты в ООО «Эдельвейс» способствует привлечению квалифицированных специалистов, снижает текучесть кадров, укрепляет корпоративный дух и является основой успешной производственной деятельности.

В основе предполагаемых усовершенствований лежит понятие системы оплаты труда. Система оплаты труда предполагает две составляющие: постоянную и переменную.

Цель предложений для ООО «Эдельвейс» - показать, что рациональный подход к формированию системы оплаты труда, основанный на предложенной концепции и необходимости обязательной выплаты зарплаты работникам, приемлем и экономически обоснован, т.е. способен быть реализован с наименьшими затратами для менеджмента с целью создания базы для совершенствования и развития предложенного подхода.

В процессе повышения квалификации и профессионализма работников рекомендуется использовать рациональную методику оценки сотрудников предприятия с целью выявления особенности их профессиональных и деловых качеств.

Основными направлениями по совершенствованию системы управления персоналом предприятия являются социальные мероприятия, которые заключаются в оказании денежной материальной помощи сотрудникам предприятия с целью повышения их отдачи и заинтересованности в результатах предприятия.

Создание предлагаемой системы стимулирования и мотивации на предприятии будет способствовать повышению производительности труда сотрудников предприятия.

С целью своевременной качественной разработки и внедрения новшеств в ООО «Эдельвейс» следует создать систему мотивации и стимулирования, обеспечивающую максимальную заинтересованность коллектива и отдельных исполнителей в реализации планов инновационной деятельности.

Внедрение мероприятий позволит увеличить производительность труда. Увеличение производительности труда повлечет за собой рост выручки от реализации и дополнительную прибыль.

Данные предложения по совершенствованию системы стимулирования должны способствовать дальнейшему развитию предприятия и его эффективной работе, и повышению уровня доходов работников ООО «Эдельвейс».

**Список использованной литературы:**

1. Авдеев, В.В. Управление персоналом: технология формирования команды / В.В. Авдеев. - М.: Финансы и статистика, 2018. – 453с.

2. Посаженникова А.В. К вопросу о разработке адаптивной стратегии современного предприятия // Сибирский торгово - экономический журнал. 2006. № 2. С. 39 - 40.

3. Посаженникова А.В. Методы количественной оценки реализации стратегических альтернатив // Сибирский торгово - экономический журнал. 2005. № 1. С. 41 - 43.

© С.Е. Мельникова**,** 2019

**УДК - 33**

**К.А. Мещерякова**
Магистр 2 курса университета ИТМО,
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: karmes15@yandex.ru
**Научный руководитель: Ф.Э. Сатторов**
канд. тех. наук, доцент университета ИТМО
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: ldambassadorus@gmail.com

## ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, КАК СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

**Аннотация**

В период индустриального развития общества для создания любого продукта требуется наличие физических ресурсов: сырья, комплектующих, энергии и т. д., что определяет его созданную ценность. На сегодняшний день современное производство в большей степени нематериально влияет на материальные ресурсы, и его основной характеристикой является использование интеллектуального потенциала. Как следствие, традиционное материальное производство становится вторичным по отношению к производству, основанному на информации и знаниях.

**Ключевые слова**

Наращивание и целесообразное использование интеллектуального ресурса любой организации в условиях инновационно ориентированной среды является важным аспектом для ее деятельности. По этой причине интеллектуальные ресурсы считаются основой современной экономики, которая обеспечивает благополучие предприятий,

конкурентоспособность и решают широкий круг экономических и стратегических задач. Они являются основой развития предприятия и общества в целом и представляют собой интегральное сочетание индивидуальных интеллектуальных потенциалов занятых работников, способно вызвать синергетический эффект повышения конкурентоспособности предприятия на уровне региона и страны в целом. Интеллектуальные ресурсы при этом выполняют ряд функций, среди которых выделяются следующие:

• информационная (сбор, обработка, хранение, передача информации);

• коммуникативная (обмен идеями, знаниями, опытом, культурой и т.д.);

• управленческая (содействие принятию более оптимальных управленческих решений, достижению эффективных результатов, общественному прогрессу);

• инновационная (стимулирование нововведений);

• функция развития (стимулирование позитивных тенденций в развитии различных социальных систем);

• креативная (поиск новых путей решения актуальных проблем, использование творческих методов и форм управления общественными процессами);

• познавательная (анализ окружающей среды, общественно значимых процессов);

• мировоззренческая (формирование общественного сознания, содействие интеллектуализации общества);

• образовательная (повышение образовательного уровня общества с использованием ведущих интеллектуальных и информационных технологий);

• защитная (создание конкурентоспособных интеллектоемких товаров и услуг);

• воспроизводящая (продуцирования новых знаний).

О.Б. Киреева выделяет такие функции интеллектуальных ресурсов, как: образовательная, информационная, коммуникативная, функция развития, креативная, познавательная, управленческая, защитная, воспроизводящая, инновационная, мировоззренческая. Автором этой классификации функций ИР уточнено и предложено разделить их в пределах четырех уровней: мега - , макро - , мезо - и микроуровня (рис. 1).

Рис. 1. Классификация функций интеллектуальных ресурсов предприятий

В наше время интеллектуальный ресурс становится основным богатством, усиливает конкурентоспособность государства в экономических системах, выступает ключевым ресурсом их развития. В процессе трансформационных преобразований и использования интеллектуальных ресурсов задействованы коммерческие предприятия, государственные учреждения - все субъекты рыночных отношений. Способность экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальные ресурсы все больше определяет экономический уровень развития страны и является индикатором благосостояния.

Приоритетное использование интеллектуальных ресурсов человечества, предназначенное для планирования организации, мотивации и контроля за надлежащим хранением, использованием, управлением и приумножением знаний человечества. Обеспечение высокой духовности их носителей, минимизация реальных (продуктивных) сил за счет ликвидации причин их перехода из категории «деструктивных» в категорию «фиктивных».

Итак, анализируя структуру, функции и интеллектуальных ресурсов, мы пришли к выводу, что ИР всегда есть в экономике России, и меняются только по содержанию и наполнению, а их циклическое воспроизведение, представляющий собой непрерывный процесс изменения качества, формы и содержания сопровождается интеллектуальной устойчивостью и имеющимися интеллектуальными запасами.

Управление интеллектуальными ресурсами на уровне предприятия направлено на поиск способов эффективного использования знаний и информации для достижения поставленных целей, таких, как рост прибыли, экономия затрат, увеличение объемов реализации и т.п. При этом последовательно анализируются три проблемы: оценка и введение интеллектуальных ресурсов в структуру капитала предприятия; изучение механизмов их использования; определение экономически целесообразных функций предприятия в области расширенного воспроизводства своих интеллектуальных ресурсов. Установлено, что накопление интеллектуальных ресурсов организации осуществляется на основе их приобретения, с одной стороны, и наращивания собственных интеллектуальных ресурсов на основе самостоятельных разработок и обучения, с другой. Ядром интеллектуальных ресурсов организации является интеллектуальный капитал сотрудников, т.е. индивидуальный капитал. Интеллектуальные ресурсы членов организации объединяются и представлены организационным знанием. Последнее может превышать индивидуальный интеллектуальный капитал или быть меньше его вследствие действия интегрирующих факторов организации, как корпоративная культура, информационные технологии и др. Следующий уровень – кодифицированное знание: знание становится объектом собственности, товаром или капиталом.

Формирование и использование интеллектуальных ресурсов организации происходит в условиях интенсивного взаимодействия с внутренней и внешней средой. «Ни результаты, ни ресурсы не существуют внутри самого бизнеса».

Если на уровне микроэкономики интеллектуальные ресурсы – это фактор производства, который должен быть использован оптимальным образом, то на уровне макроэкономики, для общества в целом, это потенциал экономического роста и развития, который реализуется лишь в определенной степени. Понятие интеллектуальных ресурсов выходит за пределы сферы потребностей настоящего сектора экономики. Возможности воздействия на отраслевые пропорции существуют и на общегосударственном, и на региональном

уровнях. Интеллектуальный ресурс на макроуровне способен максимально расти, накапливать большое количество знаний и информации. Исходя из динамики отраслевых и межотраслевых пропорций он может быть реализован особенно в тех направлениях, которые поддерживаются и стимулируются государством как стратегические. Особым свойством интеллектуальных ресурсов является то, что затраты на них носят характер долгосрочных инвестиций, отдача от которых может быть получена гораздо позднее, чем от других капиталовложений.

На уровне хозяйствующего субъекта управление есть прежде всего определение перспектив бизнеса и планирование корпоративной стратегии. Профессионалы и менеджеры, исполняющие разные функции в освоении и применении интеллектуальных ресурсов, должны наиболее полно реализовывать потенциал доступных для организации знаний. Речь может идти о ресурсном обеспечении намеченных планов, осуществлении или приобретении чужих разработок, мониторинге процессов управления и совершенствовании существующей системы управления, образовании, обучении и формировании человеческих ресурсов соответствующего качества. Однако многие предприниматели сомневаются в эффективности затрат по приобретению и использованию интеллектуальных ресурсов. По их мнению, эти затраты не окупаются, так как не дают предприятию дополнительного дохода. Такой подход связан, прежде всего, с привычкой получать соответствующие интеллектуальные ресурсы как общественное благо, не принимая полноценного участия в их воспроизводстве. При этом затраты на обучение, или на информационные технологии, или на телекоммуникации не учитывают многообразных косвенных составляющих на прямой финансовый эффект. Конечно, инвестиции в интеллектуальные ресурсы в виде дорогостоящих исследовательских работ могут вообще не дать никакого результата, если не считать вывода о том, что избранное направление или исходная гипотеза были ошибочными. Кроме того, знания имеют слишком масштабный характер, и не могут быть реализованы одним предприятием. Потенциал знания, становящегося собственностью одного предприятия, на некоторое время закрыт для других. Интеллектуальные ресурсы слишком специфические, персонифицированные, их очень трудно скопировать, чтобы механически «перенести» из одного бизнеса в другой.

Первые сложности при стоимостной оценке возникают уже на этапе изучения интеллектуального капитала компаний. Получение сведений о ресурсной обеспеченности компаний с упором на нематериальные активы мог бы позволить создавать отчеты о деятельности компаний и секторов, строить прогнозы их развития. Так как именно интеллектуальный капитал является причиной расхождения между рыночной и балансовой стоимостью предприятия. Для проведения крупного и серьёзного анализа недостаточно стандартной отчётности. А комплексные подходы порождают большие массивы данных, которые трудно анализировать и связывать. Кроме того, следует сделать акцент на том, насколько соответствует реальности та информация, которую компания предоставляет к открытому доступу, и что может мотивировать компании вообще предоставлять информацию для анализа сторонним организациям. Ведь показания компаний потому и всегда закрыты, что у монополиста есть желание большинство вещей не показывать. Существует и проблема кардинального различия показателей крупного и мелкого бизнеса, разнообразных отраслей, прогнозирования и т.п.

Однако все же интеллектуальные ресурсы уникальны. На уже существующих предприятиях и теми же самыми работниками, лишь изменив по - новому имеющиеся средства, можно «запустить» инновационные процессы. Их сущность будет заключаться в осуществлении новых комбинаций факторов и условий хозяйственной деятельности:

1. Изготовление нового продукта, неизвестного потребителям, или внесение нового качества в то или иное благо.
2. Внедрение нового технологического способа или метода производства. Причем совсем не обязательно наличие научного открытия, революционной идеи, лежащей в его основе.
3. Освоение новых рынков сбыта, в которых данная отрасль промышленности еще не была представлена.
4. Получение нового источника сырья, вне зависимости от того, существовал ли он ранее в природе, но не использовался, или создан промышленным путем.
5. Проведение соответствующих организационных мер по совершенствованию внутренней структуры предприятия, укреплению его положения на рынках ресурсов и сбыта продукции.

**Список используемой литературы:**

1. Кузнецов О.И. Инновационные технологии в управлении бизнес - процессами предприятий. – Саратов: Вестник СГТУ, 2013.
2. Попов А.Л. Системы поддержки принятия решений: Учебно - метод. пособие – Екатеринбург: Урал. гос. ун - т, 2008. – 80 с.
3. Голиченко О. Государственная политика и провалы национальной инновационной системы / О. Голиченко // Вопросы экономики. – 2017. – № 2. – С. 97–108
4. Федеральная служба государственной статистики. Технологическое развитие отраслей экономики.URL: http: // www.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ main / rosstat / ru / statistics / economydevelopment /

© К.А. Мещерякова 2019

**УДК 338.439.6**

**Е. В. Милоенко**
Кандидат экономических наук,
преподаватель ЧПОУ ТОСПО «Тюм. КЭУП», г. Тюмень
miloenko@ yandex.ru

## РЕАЛИЗАЦИЯ ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

*Аннотация. В статье представлен практический опыт проведения деловой игры - соревнования при изучении профессионального модуля для специальности «Экономика и бухгалтерский учет», представленный автором для реализации компетностного подхода в образовании*

Ключевые слова: деловая игра, игровые технологии, система профессионального образования, компетенции.

Реализация модульно - компетентностного подхода в сфере профессионального образования предполагает совокупность регламентированных процедур, посредством которых производится формирование профессиональной совокупности компетенций обучающихся путем развитие личности обучающихся на основе их возраста, личностных характеристик и индивидуальных особенностей.

Для быстрого закрепление знаний и формирования умений обучающихся при изучении профессионального модуля важен опыт использования деловой игры - соревнования через индивидуальную, групповую и парную формы работы над решением практических ситуаций по организации. Игровые технологии занимают важное место в учебно - воспитательном процессе, так как не только способствуют воспитанию познавательных интересов и активизации деятельности обучающих, но и помогают обучающимся выработать профессиональные умения и навыки, развивают внимание и познавательный интерес к модулю.

На практическом занятии предполагается активная работа обучающихся, которая направлена на:

- применение и систематизации полученных знаний по профессиональному модулю;
- формирование умений применять полученные знания, готовность использовать теоретические знания на практике;
- выработку при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность.

На этапе закрепления полученных знаний о документальном оформлении текущих расчетов организации студентам предлагаются практические задания, которые включают пять раундов деловой игры.

На первоначальном этапе преподаватель объясняет основные правила игры и предлагает поделиться на команды по четыре человека с распределением должности в организации (руководитель, главный бухгалтер, бухгалтер, кассир) по цветам, придумать название. Выбирает в аудиторскую организацию четырех студентов, выдает им рабочие документы и оценочные листы на команды. Каждый обучающийся вытягивает квадратик с определенным цветом, занимает места согласно выбранного цвета и должности в организации.

1 раунд «Хозяйственная ситуация». Каждой команде выдается индивидуальное задание: составить бухгалтерские проводки на основе предложенных хозяйственных ситуаций по организации. Аудиторы составляют свой эталон решения задания.

2 раунд «Заполни документ» проводится на основе решеной задачи в первом раунде. Каждая команда на основе решеной задачи в 1 раунде заполняет бланки бухгалтерских документов (приходный кассовый ордер, расходный кассовый ордер, платежное поручение, доверенность). Главный бухгалтер команд распределяет документы для каждого члена команды. Подписи в документах должны соответствовать должностям в деловой игре. Руководитель дополнительно проверяет заполненные документы и относит аудитору. Аудиторы проверяют выполненное командами задание и выставляют баллы командам.

3 раунд «Блиц - опрос». Представители команд отвечают на вопросы викторины, цена ответа - 1 балл. В случае неправильного ответа, вопрос передается соперникам. Предоставляется слово аудиторам, для оглашения предварительных результатов.

4 раунд «Найди ошибки в бухгалтерских документах». Каждому члену команды индивидуально нужно найти ошибку в оформлении документа (на картинке) и отметить неправильное заполнение документа. За правильно отмеченные ошибки студент получает (1 - 3 балла).

5 раунд «Интерактивная игра», команда делится по подгруппы (по два человека). Подгруппам предлагается форме интерактивной игры составить классификацию бухгалтерских документов или «найти пару к бухгалтерскому счету» на платформе learningapps.org. За каждое правильно выполненное задание – 4 балла.

Оценка работы обучающихся осуществляется в формате 3 - D: самооценка, взаимооценка и оценка независимым экспертом – аудитором. Аудиторы проверяют правильность выполнения задание и индивидуальное участие каждого члена команды в игре. Подводят итоги деловой игры.

На этапе рефлексии студенты выражают свое отношение к занятию символическим способом (лестница успеха). Таким образом, практическое занятие формирует умения: оформлять денежные и кассовые документы, проводить учет текущих операций и расчетов; проводить формальную проверку документов, проверку по существу, арифметическую проверку.

Деловая игра создает условия для формирования творческой, активной, самостоятельной личности будущего специалиста, способного к быстрой адаптации в профессиональной деятельности. Подобная организация учебного занятия позволяет эффективно формировать общие и профессиональные компетенции студентов.

© Е.В. Милоенко, 2019

**УДК 331.101.38**

**Д. В. Мирошниченко**,
магистрант кафедры управления персоналом
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет»,
г. Симферополь, РФ

## СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

**Аннотация**

Данная статья посвящена современной проблеме управления мотивацией туда персонала в организации. Проведен анализ специфики управления мотивацией, изучены различные мотивационные факторы, а также способы достичь развития стремления к эффективному труду у персонала.

**Ключевые слова:**

мотивация, стимулирование персонала, управление персоналом.

Современный этап развития общества характеризуется не только стремительным развитием информационных технологий, но и смещением целей персонала со стороны труда в сторону потребления. В таких условиях мотивация труда сотрудников в значительной степени снижается, вследствие чего возникает вопрос о способах влияния на нее и ее совершенствования.

Мотивация - это процесс побуждения себя и других людей к деятельности для достижения личных целей или целей организации. Это процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов [4].

Мотив – единичная ценность для человека, имеющая индивидуальное значение, стимулирующее к деятельности. Если говорить о мотиве словами исследователей данного вопроса, то по мнению А.Н. Леонтьева «Мотив – это определённая потребность» [2, с. 842].

Мотивация к труду является сложным и разнонаправленным процессом, определяющим цели и ценности, которые обуславливают и одновременно побуждают человека к реализации своих профессиональных навыков, как на благо себе, так и на благо организации. Трудовая мотивация, для своей наибольшей эффективности, должна быть константна и продолжительна во времени, таким образом сохраняется способность сотрудника реализовывать цели и задачи, поставленные организацией.

Современные теории мотивации, основанные на результатах психологических исследований, доказывают, что истинные причины, побуждающие человека отдавать работе все силы, чрезвычайно сложны. По мнению одних ученых, действие человека определяется его потребностями. Придерживающиеся другой позиции исходят из того, что поведение человека является также и функцией его восприятия и ожиданий [1].

Для сохранения качества выполненной работы и высокой производительности необходимо простроить весь процесс мотивации к труду таким образом, чтобы в нем сохранялись индивидуальные цели сотрудника не только экономического характера, но и затрагивающие его личностные аспекты. Под индивидуальными целями и потребностями сотрудника подразумеваются те ценностные ориентации, которые характерны только для него. Так, для некоторых сотрудников крайне важно ощущать собственную профессиональную компетентность и значимость, тогда как для иных важно положительное и поддерживающее отношение руководства, для других сотрудников может быть важна эмоционально благоприятная обстановка в организации, с помощью которой снижается эмоциональное напряжение сотрудника и возрастает его концентрация. Поэтому так важна именно комплексная оценка ситуации в организации и методы, вводящиеся для изменения этой ситуации.

Мотивационный механизм предприятия - это комплексная система применяемых инструментов и способов воздействия на работающий персонал для обеспечения достижения целей мотивационной политики [3].

Сущность мотивации заключается в том, чтобы персонал фирмы выполнял работу в соответствии с делегированными ему правами и обязанностями, сообразуясь с принятыми управленческими решениями [5].

Так, комплексный подход к управлению мотивацией труда включает в себя следующие факторы: определение мотивов труда; система материального стимулирования; система поощрений; участия в успехе.

Также следует отметить значение различных мероприятий (предоставление самостоятельности сотруднику при выполнении его профессиональных обязанностей, создание благоприятного психологического климата, моральная поддержка сотрудников, создание условий для профессионального развития и возможности продвижения по карьерной лестнице), создающих представление о трудовой деятельности как о более привлекательной.

Таким образом, можно сказать что путь к эффективному управлению персоналом лежит через понимание мотивов, которые им движут, побуждают его к деятельности. На предприятии необходимо создавать такие условия, чтобы работники воспринимали свой труд как осознанную деятельность, являющуюся источником самосовершенствования, личностного самораскрытия и способом реализации своих профессиональных навыков и качеств.

**Список использованной литературы:**

1. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / А.П. Егоршин. М.: 2008. - 319 с.

2. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. [Текст] / А.Н. Леонтьев, Смысл, Академия – М.: 2005. - 352 с.

3. Пряжников Н. С. Мотивация трудовой деятельности [Электронный ресурс] / Н.С. Пряжников, учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: 2008. – 258 с.

4. Рофе А. И. Труд: теория, экономика, организация [Электронный ресурс] / А.И. Рофе // учебник для вузов. М.: 2005. – 312 с.

5. Соломанидина Т. О. Управления мотивацией персонала (в таблицах, схемах, тестах, кейсах) [Текст] / Т.О. Соломанидина, СПб.: 2007. – 233с.

© Д. В. Мирошниченко, 2019

**УДК 338.984**

**А.И. Мозговая**
студентка 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Посаженникова А.В.
ст. преподаватель ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: alena.pos@bk.ru

## ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ОЛИВА»

**Аннотация**

Цель исследования – провести анализ причин текучести персонала и предложить мероприятия по развитию системы управления персоналом для ООО «Олива». Методы

исследования – анкетирование, статистический анализ. В результате проведенного анкетирования, были выявлены причины текучести персонала и проблемные поля, мешающие эффективному функционированию системы управления персоналом, предложены мероприятия.

**Ключевые слова:**

управление персоналом, адаптация, анкетирование, адаптационный период, наставничество

На сегодняшний день проблематика управления человеческими ресурсами является актуальной, т.к. человек является важнейшим элементом производственного процесса на предприятии. Финансовые средства, капитал для осуществления новых инвестиций при создании нового предприятия можно получить на рынке капиталов. Найти же компетентных сотрудников намного сложнее. Отбор персонала при его найме в организацию еще не гарантирует высокую эффективность деятельности человека в новых для него условиях, в новом коллективе, на новом трудовом посту. Обычно для достижения стабильного уровня функционирования в новой для работника роли требуется достаточно длительный срок, доходящий до трех лет. Но даже по прошествии этого времени не всем удается в полной мере освоиться и достичь ожидаемого уровня производительности и качества работы. Эффективное предприятие стремится максимально выгодно использовать потенциал своих работников, создавая необходимые и достаточные условия. Первым шагом в этом направлении является процесс адаптации, то есть приспособление потребностей и ценностей сотрудника к требованиям, предъявляемым к нему организацией в соответствии с её стратегическими целями.

В рамках проведенного исследования, была изучена деятельность ООО «Олива», численность сотрудников которого составляет 219 человек.

На основании данных, предоставленных кадровой службой ООО «Олива», коэффициент текучести для управленческого звена составляет 10 % , для линейного персонала 25 % . Замечено, что чем ниже квалификация, меньше стаж работы, тем больше стремление к перемене места работы. Для оценки действующей системы адаптации на ООО «Олива», проводилось исследование, цель которого заключалась в определении эффективности действующей модели адаптации, для внесения в неё необходимых корректив.

Поисковое исследование проводилось с помощью анонимного анкетирования, так как считается, что при анонимном анкетировании работники отвечают на вопросы более открыто и правдиво, однако увеличивается число поспешных и непродуманных ответов.

В анкетировании приняли участи 150 сотрудников, работающих в разных подразделениях общества, из них 115 человек проработавших в Обществе свыше 3 месяцев, и 35 человек, находившихся на сроке испытания, проработавших менее 3 месяцев.

Проанализировав данные анкетирования, мы получили следующие результаты:

• отношения в коллективе изначально не складываются у 17 % сотрудников проходящих адаптационной период, с увеличением стажа работы процент снижается, возможно за счёт уволившихся.

• примерно 35 % сотрудников проходящих адаптационной период считают свой труд недооцененным, с увеличением стажа работы процент снижается, возможно за счёт уволившихся.

• примерно 40 % сотрудников, вне зависимости от стажа работы имеют желание сменить работу, и соответственно не боятся её потерять.

• примерно 30 % сотрудников, вне зависимости от стажа работы, идут на работу с неудовлетворительным настроением.

• часто ожидания от работы расходились с действительностью – это могло быть следствием «завышенной рекламы» при трудоустройстве, случаются, что незафиксированные обещания, гарантии, данные при трудоустройстве не выполняются.

• у большинства работников нет возможности иметь обратную связь, высказывать свои замечания и предложения, особенно с этим сталкиваются сотрудники в период адаптации.

• работники в период адаптации испытывают чувство некой отдалённости, от жизни общества. Новичков, прежде всего, волнует социально – экономическая сфера, а не нормы и правила, регламентирующие основной производственный процесс.

Результаты исследования позволяют сделать вывод о недостаточности мер по полноценной адаптации новых сотрудников на ООО «Олива». Проведя оценку эффективности действующей модели управления адаптацией персонала на ООО «Олива» на основе проведённого исследования, в качестве дополнения к действующей системе подбора, обучения, адаптации и развития персонала можно предложить внедрение и реализацию проекта: «Наставничество».

**Список использованной литературы:**

1. Власов Р.Г. Стратегии развития бизнеса на евразийском пространстве: вызовы 21 века // Евразийское пространство: экономика, управление, институты развития. 2014. № 1. С. 6.

2. Власов Р.Г. Аналитическая философия управления - монография / р. г. власов ; [сибирская ассоц. непрерывного образования]. Омск, 2006. ([изд. 2 - е, доп. и перераб.])

© А.И. Мозговая, 2019

**УДК 330**

**С.А. Наконечная**
Магистр ЛГТУ,
**Ю.В. Иода**
Канд. Экон. Наук, доцент ЛГТУ,
г. Липецк, РФ

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

**Аннотация:** в статье анализируется финансирование образования, определятся изменение объемов финансирования, выявляется влияние количества детей и объема финансирования. Анализируется метод укрупнения интервалов, метод скользящей средней, аналитическое выравнивание. Оцениваются показатели: коэффициент корреляции, коэффициент детерминации, на основе проведенного анализа делаются выводы.

**Ключевые слова:** анализ финансирования дошкольного образования статистическими показателями

Одним из наиболее важных прав граждан Российской Федерации является право на образование. От этого права зависит то в какой стране и в каком обществе будет проходит наше будущее. С недавнего времени, а именно, с 01.01.2016г общеобразовательные организации используют метод нормативно - подушевого финансирования. Главнейшим принципом в данном финансирование является то, что финансирование выделяется в зависимости от учащихся ОУ**.** Это означает, что образовательная организации получает деньги по государственному (муниципальному) заданию на обучение каждого ребенка по числу детей. Таким образом, финансирование напрямую зависит от количества учащихся. В связи с этим остро встаёт проблема правильности финансирования. Анализ финансирования предполагает изучение обеспеченности учреждения бюджетными средствами, а также полноты их использования. Основным источником информации при этом является «План финансово - хозяйственной деятельности учреждения», «Муниципальное задание».

На примере Муниципального бюджетного дошкольного образовательного учреждения №9 г. Липецка определим взаимосвязь влияния количества детей и объема финансирования.

Для определения изменения финансирования в ДОУ используем следующие методы: метод укрупнения интервалов, метод скользящей средней (механическое сглаживание), аналитическое выравнивание.

Метод укрупнения интервалов предполагает переход от первоначального динамического ряда к рядам с большими временными промежутками. При укрупнении интервалов число уровней динамического ряда существенно сокращается. Кроме того, при анализе не учитывается изменение уровней внутри укрупненных интервалов. В связи с этим для более детальной характеристики тенденции изменения уровней используют выравнивание динамического ряда с помощью скользящей (подвижной) средней. [1, с.205]

Метод скользящей средней состоит в том, что расчет средних уровней по укрупненным интервалам проводят путем последовательного смещения начала отсчета на единицу времени, т.е. постепенно исключают из интервала первые уровни и включают последующие. Полученная средняя относится к середине укрупненного интервала.

Скользящая средняя определяется по следующей формуле:

$$\bar{y}_1 = \frac{y_1 + y_2 + y_3}{3};\ \bar{y}_2 = \frac{y_2 + y_3 + y_4}{3};\ \bar{y}_3 = \frac{y_3 + y_4 + y_5}{3} \quad (1)$$

В результате сглаживания получается ряд динамики, количество уровней которого на два меньше, чем у исходного (теряются два крайних значения).

Метод аналитического выравнивания заключается в построении аналитической функции, характеризующей зависимость уровней ряда от времени. В этом случае фактические уровни ряда заменяются уровнями, рассчитанными на основе математической функции.

В таблице 1 представлены три способа определения тенденции ряда динамики.

Таблица 1. Выявление тенденции ряда динамики

| Пок - ли | Фин - ние | Укрупнение | | Скольз.средн. | | t | t^2 | Yt | *Y* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Сумма | Ср - нее | Сумма | Ср - нее | | | | |
| 2013 | 7 520,00 | 23 041,00 | 17 760,33 | 23 041,00 | 7 680,33 | 0 | 56 550 400,00 | 0,00 | 8 569,777 777778 |
| 2014 | 7 600,00 | | | 23 621,00 | 7 873,67 | 1 | 57 760 000,00 | 7 600,00 | 8 569,778 266627 |
| 2015 | 7 921,00 | | | 24 541,00 | 8 180,33 | 2 | 62 742 241,00 | 15 842,00 | 8 569,778 755477 |
| 2016 | 8 100,00 | 25 520,00 | 19 586,67 | 25 520,00 | 8 506,67 | 3 | 65 610 000,00 | 24 300,00 | 8 569,779 244327 |
| 2017 | 8 520,00 | | | 27 223,00 | 9 074,33 | 4 | 72 590 400,00 | 34 080,00 | 8 569,779 733177 |
| 2018 | 8 900,00 | | | 28 085,00 | 9 361,67 | 5 | 79 210 000,00 | 44 500,00 | 8 569,780 222026 |
| 2019 | 9 803,00 | 28 567,00 | 22 312,33 | 28 567,00 | 9 522,33 | 6 | 96 098 809,00 | 58 818,00 | 8 569,780 710876 |
| 2020 | 9 382,00 | | | x | x | 7 | 88 021 924,00 | 65 674,00 | 8 569,781 199726 |
| 2021 | 9 382,00 | | | x | x | 8 | 88 021 924,00 | 75 056,00 | 8 569,781 688575 |
| ИТОГО | 77 128,00 | x | x | x | x | 36 | 666 605 698,00 | 325 870,00 | 77 128,02 |

Далее перейдем к расчету параметров методом наименьших квадратов, воспользуемся системой нормальных уравнений, представленных ниже:

$\{\sum У = n * a + b * \sum t | \sum Yt = a * \sum t + b * \sum t\hat{}2\}$ (2)

Получим уравнение y = 8 569,78 + 0,0004888497 * t, следовательно, финансирование бюджетных учреждений имеет тенденцию ежегодно увеличиваться на 0,0004888497.

Проведенный анализ показал, что за 9 анализируемых лет с 2013 по 2021 года финансирование ДОУ №9 имело тенденцию к возрастанию ежегодно на 0,0004888497 тыс. руб.

Далее перейдем к анализу, который способен вывить влияние количества детей, занимающихся в дошкольном учреждении образовательной направленности, и объема финансирования.

Тесноту связи в случае линейной зависимости характеризуют с помощью линейного коэффициента корреляции $r_{xy}$.

Линейный коэффициент корреляции $r_{xy}$ принимает значения в диапазоне $-1 \le r_{xy} \le 1$. При $r_{xy} > 0$ связь является прямой, при $r_{xy} < 0$ – обратной. Чем ближе величина $|r_{xy}|$ к единице, тем теснее линейная связь и тем лучше линейная зависимость согласуется с данными наблюдений. [2, с.301]

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^{n}\left(x_i - \bar{x}\right)\left(y_i - \bar{y}\right)}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}\left(x_i - \bar{x}\right)^2\left(y_i - \bar{y}\right)^2}} \quad (3)$$

В таблице 2 выведены расчеты для коэффициента корреляции.

Таблица 2. Расчет коэффициента корреляции

| Показатели | Кол-во детей (x) | Финансирование (y) | xy | x - xcp | (x - xcp)^2 | y - ycp | (y - ycp)^2 | (x - xcp)*(y - ycp) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2017 | 430 | 8 520,00 | 3 663 600,00 | -33,00 | 1 089,00 | -677,40 | 458 870,76 | 22 354,20 |
| 2018 | 450 | 8 900,00 | 4 005 000,00 | -13,00 | 169,00 | -297,40 | 88 446,76 | 3 866,20 |
| 2019 | 495 | 9 803,00 | 4 852 485,00 | 32,00 | 1 024,00 | 605,60 | 366 751,36 | 19 379,20 |
| 2020 | 470 | 9 382,00 | 4 409 540,00 | 7,00 | 49,00 | 184,60 | 34 077,16 | 1 292,20 |
| 2021 | 470 | 9 382,00 | 4 409 540,00 | 7,00 | 49,00 | 184,60 | 34 077,16 | 1 292,20 |
| ср | 463 | 9 197,40 | 4 268 033,00 | 0,00 | 476,00 | 0,00 | 196 444,64 | 9 636,80 |
| Сумма | 2315 | 45 987,00 | 21 340 165,00 | 0,00 | 2 380,00 | 0,00 | 982 223,20 | 48 184,00 |

По расчетам таблицы 2, получим коэффициент корреляции = 48 184 / 48 349,68 = 0,99657. Коэффициент корреляции равен 0,99657. Следуя указанным значениям в таблице 2, можно сказать, что между количеством детей и объемом финансирования существует сильная связь.

Коэффициент детерминации — это доля дисперсии зависимой переменной, то есть объясняемая рассматриваемой моделью. Он находится по формуле: $R=r^2*100$. [3, с.547]

$R=0{,}99657^2*100=99{,}3158$

Выявленный коэффициент детерминации показывает, что в 99,3158 случаях из 100 на объем финансирования влияет количество детей, остальные 0,684152 % случаев приходится на другие факторы.

Таким образом, проведенный анализ показал, что финансирование ДОУ №9 имело тенденцию к возрастанию ежегодно на 0,0004888497 тыс. руб. за анализируемый период с 2013 по 2021 года; коэффициент детерминации равный 99,3158 показывает, что в 99,32 случаях из 100 на объем финансирования влияет количество детей, остальные 0,684152 % случаев приходится на другие факторы.

**Список использованной литературы:**

1. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика: Учебное пособие для вузов. — 10 - е издание, стереотипное. — Москва: Высшая школа, 2016. — 479 с.

2. Елисеева И. И., Юзбашев М. М. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. И. И. Елисеевой. — 4 - е издание, переработанное и дополненное. — Москва: Финансы и Статистика, 2017. — 480 с.

7. Суслов В. И., Ибрагимов Н. М., Талышева Л. П., Цыплаков А. А. Эконометрия. — Новосибирск: СО РАН, 2015. — 744 с.

© С.А. Наконечная, Ю.В. Иода, 2019

**УДК 331.553**

**Е.Е. Ноева**
ст. преподаватель ФЭИ СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ

## ДИСТАНЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Аннотация:**

В последнее время дистанционное образование приобретает все большую популярность в мире. Этот процесс непосредственно связан с развитием информационных и телекоммуникационных технологий. Однако, подобный способ обучения имеет свои особенности, как положительные так и отрицательные, и требует взвешенного подхода при выборе и использовании образовательных технологий, создании образовательных программ.

**Ключевые слова:**

Дистанционные образовательные технологии, интеграционные процессы, экономическая эффективность, кадры, преимущества, недостатки.

Развитие компьютерных технологий и возможности интернета делают доступным онлайн обучение для людей во всем мире, независимо от того, как далеко они находятся от образовательного учреждения. Интеграционные процессы способствуют унификации профессиональных требований, позволяя с равным успехом получать образование, как в

стране происхождения, так и за рубежом. В то время, как расходы на образование растут, дистанционные образовательные технологии позволяют учиться заочно, повышать или менять квалификацию, не оставляя работу и место проживания.

Глобализация в сфере образования приводит к интеграции учебных заведений в крупные комплексы – кластеры. Укрепляется сотрудничество, объединяются финансовые, технологические, человеческие ресурсы, активизируется обмен специалистами, программами и студентами, разрабатываются общие требования.

Разработчики дистанционного образования конкретизируют характеристики дистанционного способа обучения, ориентированные на индивидуализацию образовательного поведения, следующим образом [1]:

1) гибкость – обучающийся сам планирует время, место и продолжительность занятий;

2) модульность – материалы для изучения используются в виде модулей, что позволяет обучающемуся самому выбирать желаемое из предложенного;

3) доступность – независимость от географического положения и временных ограничений;

4) рентабельность – экономическая эффективность выражается в снижении затрат на обеспечение учебного процесса;

5) мобильность – эффективная реализация обратной связи между преподавателем и студентом;

6) охват – одновременное обращение ко многим источникам информации (электронным библиотекам, банкам данных, базам знаний, экспертным базам и т.д.) большого количества обучающихся;

7) технологичность – использование в образовательном процессе новейших достижений информационных и телекоммуникационных технологий.

Современная ситуация в мировой экономике демонстрирует тенденцию к постепенной роботизации и далее к сокращению рабочих мест. Американский экономист Пол Кругман, размышляя о перспективах применения роботов в экономике, предсказал сокращение спроса на высококвалифицированные кадры. «Умные машины делают ненужными умных людей», - таков один из его выводов. В будущем будет востребовано гораздо меньшее количество специалистов, чем сейчас, во многих видах деятельности, поэтому части из них придется пройти переподготовку. Онлайн обучение сможет удовлетворить эти потребности должным образом быстро и относительно недорого.

В связи с наметившимися тенденциями в сфере образования эксперты все чаще склоняются к мысли, что количество университетов со временем неизбежно будет уменьшаться, более слабые, как недостаточно авторитетные и востребованные, исчезнут совсем, а средние войдут в состав крупнейших, наиболее известных и востребованных вузов мира.

Однако, настолько критическое сокращение числа университетов, что их останется порядка десяти по всему миру, как это прогнозируется, вряд ли произойдет. Дистанционное обучение, конечно, позволяет найти решение для целого ряда проблем, обеспечить большой охват студентов, это дешево и удобно. С другой стороны, современные технологии становятся все сложнее. Квалификация кадров, необходимая для создания инноваций, для работы с техническими средствами, не может быть обеспечена онлайн - курсами, хотя такой способ получения образования и более эффективен экономически.

В целом система дистанционного обучения заключает в себе множество преимуществ и является вполне осуществимой на базе любого образовательного учреждения, касательно необходимых требований по организации и обеспечению образовательного процесса. Тем не менее, в России развитие рынка дистанционных образовательных услуг все еще затруднено относительной неразвитостью системы телекоммуникаций, особенно в тех труднодоступных, малонаселенных районах с суровым климатом, где внедрение дистанционных образовательных технологий могло бы принести максимальный положительный эффект.

**Список использованной литературы:**

1. Несговорова Г.П. Информационные технологии в гуманитарных исследованиях и гуманитарном образовании. URL: http: // netess.ru / 3knigi / 1228710 - 1 - gp - nesgovorova - informacionnie - tehnologii - gumanitarnih - issledovaniyah - gumanitarnom - obrazovanii - vvedenie - rubezhe - xx - xxi - obsch.php

© Е.Е. Ноева, 2019

**УДК 338.984**

**Т.А. Павлова**
Магистрантка 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Р.Г. Власов
К.ф.н., доцент ОмГПУ
г. Омск, РФ
e - mail: vlasov - rg@mail.ru

## АКТУАЛЬНОСТЬ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ БИЗНЕС - СРЕДЕ

**Аннотация**
Цель исследования – показать актуальность разработки стратегии устойчивого развития для современных организаций. Методы исследования – инструменты стратегического и сравнительного анализа. В результате проведено исследование и оценена практическая значимость стратегии устойчивого развития для современных организаций,

**Ключевые слова:**
стратегия, стратегический анализ, устойчивое развитие

Любые инвестиционные и финансовые решения должны приниматься с учетом их социальных и экологических последствий для организации и общества в целом. При таком подходе концепция долгосрочной устойчивости бизнеса превращается в мощный фактор стратегического развития, укрепление деловой репутации и конкурентоспособности.

Стратегия устойчивого развития влияет на инвестиционную привлекательность организации: можно оценить весь спектр рисков. Организация может быть привлекательна с точки зрения текущей доходности, но крайне не привлекательна с точки зрения экологической и социальной ответственности [3].

Социальная ответственность организации, становиться в настоящее время одним из важнейших критериев для оценки ее репутационных рисков [1].

Необходимость формирования и поддержания имиджа надежной организации, имеющей стратегию долгосрочного развития, существуют иные крайне важные причины того, чтобы деятельность организации была согласованна с принципами устойчивости:

- грамотно и экономично распоряжаться ресурсами;

- чем раньше организация примет принципы устойчивости, тем больше ее шансы получить конкурентные преимущества на рынке;

- принятие стратегии устойчивого развития требует постоянной координации и согласования действий, как внутри организации, так и при обеспечении взаимодействия с окружающей средой (инвесторы, кредиты, конкуренты, кредиторы, правительственные органы, общественность), что дает важнейший опыт, связи и преимущества в сфере координации и коммуникации [3].

Важнейшими выгодополучателями от деятельности организации являются: руководители (владельцы) организации, потребители, работники организации, местное сообщество, различные широкие общественные группы.

Степень удовлетворения интересов всех разнообразных групп пользователей (экономических, социальных, экологических) определяет долгосрочную устойчивость организации и тем самым способствует формированию долгосрочности организации. [2].

Социальные аспекты устойчивости – развитие собственного коллектива. Это безопасность труда, стабильная выплата заработной платы, дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников, развитие человеческих ресурсов через обучающие программы, подготовка и повышение квалификации, помощь в критических ситуациях, поддержание имиджа социально ответственного работодателя, а также участие в социальных инвестициях через свои внутренние и внешние социальные программы на территориях своего присутствия.

Существует ряд проблем связанных с разработкой стратегии устойчивого развития организации:

- на уровне организации отсутствует комплексный подход к управлению долгосрочным развитием, их условия носят локальный характер;

- организациям не хватает информации, на основе которой они смогут принимать решения;

- нет разработанных комплексных методик анализа долгосрочного развития;

- отсутствуют измерители - индикаторы для анализа долгосрочного развития. В результате в организациях отсутствует понимание того, как определить, насколько организация преуспела в решении соответствующих проблем;

- те преимущества и возможности, которые может получить организация, зачастую имеют весьма не определенный характер и встречают плохое понимание в организации.

Таким образом, для разработки мероприятий по усовершенствованию развития стратегии организации, необходимо провести исследование существующей стратегии,

выявить проблемы. Исследование преследует собой конкретную цель, регулируется методологическими принципами и располагает средствами познания (научными методами и методиками, ресурсами).

**Список использованной литературы:**

1. Власов Р.Г. Стратегии развития бизнеса на евразийском пространстве: вызовы 21 века // Евразийское пространство: экономика, управление, институты развития. 2014. № 1. С. 6.
2. Посаженникова А.В. Управление проектами: проблемы и перспективы, региональные особенности // В сборнике: Кадровое обеспечение региональной экономики и управления: правовое поле, проблемы и перспективы материалы Второй международной научно - практической конференции. Главный редактор А. И. Калачев. 2007. С. 195 - 200.
3. Власов Р.Г. К вопросу о стратегиях развития бизнеса на евразийском пространстве // В сборнике: Актуальные вопросы права, экономики и управления сборник статей X Международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 100 - 103.

© Т.А. Павлова , 2019

**УДК 331**

**Ю.А. Палтусова**
магистр 1 курса УрФУ
г. Екатеринбург, РФ
E - mail: yuliy - paltusova@yandex.ru
**Научный руководитель: Э. Г. Соколова**
канд. социол. наук, доцент УрФУ
г. Екатеринбург, РФ
E - mail: elvira - @bk.ru

## ЦИФРОВИЗАЦИЯ В HR КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ВОВЛЕЧЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ

**Аннотация**

Статья посвящена исследованию влияния цифровизации на вовлеченность сотрудников организации в работу, так как процесс диджитализации в XXI веке набирает все большие обороты. Цель статьи – рассмотреть основные факторы вовлеченности и определить степень влияния на нее процесса цифровизации в компании. В результате теоретического исследования было выявлено влияние повышение уровня цифровизации службы управления персоналом на вовлеченность как специалистов по персоналу, так и всех сотрудников компании (внутренних клиентов HR - службы). Сделаны выводы о том, что цифровизация в компании не должна полностью заменить человеческий капитал.

**Ключевые слова и словосочетания:**

Цифровизация, вовлеченность, лояльность, факторы вовлеченности, бизнес - процессы.

В веке новых технологий и стремительного развития информационной сферы, цифровизация с каждым годом имеет все более важное значение. Использование современных технологий оказывает большое влияние не только на производительность труда работников, но и на их вовлеченность в работу и лояльность к компании. Цифровая трансформация ведет за собой преобразования во всех областях жизни человека. Меняется все, начиная от самосознания индивида и заканчивая способами получения информации из окружающей среды. Соответственно, в ответ на глобальную трансформацию общества в эпоху диджитализации должна измениться и сфера управления персоналом.

Прежде чем анализировать влияние цифровизации на HR - сферу, рассмотрим основные понятия.

Цифровизация в узком смысле представляет собой преобразование информации в цифровую форму, которое в большинстве случаев ведет к снижению издержек, появлению новых возможностей и т.д. [3] Цифровизация в более широком смысле является тенденцией эффективного мирового развития, которое включает в себя производство, бизнес, науку, общество и повседневную жизнь людей.

Говоря о цифровизации в HR - сфере, невозможно обойти стороной то, значение каких HR - метрик и показателей возрастает при проведении цифровой трансформации. В первую очередь, грамотно и правильно внедряемая диджитализация влечет за собой рост производительности и эффективности труда. В каких - то случаях напрямую, так как упрощаются и улучшаются некоторые бизнес - процессы. В других случаях – опосредованно, через рост вовлеченности труда. Согласно исследованию Института Гэллапа, у компаний с высокой вовлеченностью персонала по сравнению с другими компаниями продуктивность выше на 8 % , текучесть персонала ниже на 14 % , производственный травматизм – на 25 % , количество прогулов – на 3 % . [1] Эксперты компании Towers Perrin Europe выявили, что рост уровня вовлеченности на 5 % обеспечивает рост показателя рентабельности на 0,7 % . [5] Результаты исследования российского рекламного агентства Bates выявили взаимосвязь между объемами продаж сотрудников с высоким уровнем вовлеченности и у их коллег с низким. Так, результат у первых на 28 % выше, чем у вторых. [1]

Термин «вовлечение» (engagement) впервые применил профессор Кевин Томпсон и означает следующее: «Чтобы донести обещание бренда до потребителя, работник должен полностью понимать и разделять ценности бизнеса». [4] Вовлеченность представляет собой понятие более широкое, чем лояльность и удовлетворенность.

Если сказать просто, удовлетворенность показывает, что человека в целом устраивает та организация, в которой он работает; лояльность означает, что ему нравится эта компания, и он готов и дальше продолжать сотрудничать с ней; а вовлеченность является наивысшим уровнем взаимоотношений между сотрудником и компанией, когда он готов вкладывать силы и время в развитие своей компании, старается работать как можно лучше.

По мнению ряда ученых, вовлеченность – это в первую очередь предрасположенность человека к участию в той или иной трудовой деятельности, которая состоит из трёх компонентов: знание, интерес и результативность [8, с. 343 - 344]. [6].

Вовлеченность сотрудников появляется в тех случаях, когда в компании грамотно выстроены все бизнес - процессы и есть место самореализации, творчеству и инициативе.

Согласно исследованию, проведенному AXES Management, в России ключевыми рычагами повышения вовлеченности сотрудников в работу являются предоставление карьерных возможностей (33 % ), подчеркивание ценности сотрудников (46 % ), просто и прозрачность бизнес - процессов (29 % ) [2]. Третье место среди основных факторов роста вовлеченности сотрудников занимает прозрачность бизнес - процессов. В значительной степени это и процессы службы управления персонала.

Что такое цифровизация в HR? Это не просто ситуация, когда появляется много данных. Самое главное – появляются способы их обработки. Следовательно, меняются процессы и способы принятия решений на основе этих данных. Цифровая трансформация в HR – это создание в компании комфортной цифровой среды и снижение бюрократизации основных процессов по управлению персоналом. Вариантов реализации очень много: это и согласование отпусков и командировок в «личном кабинете» на корпоративном сайте без необходимости подписывать служебные записки в нескольких местах. Таким образом, сотрудник не только сокращает время на согласование документа, но и на поиск образца для заполнения, тем самым снимая дополнительный запрос сотрудникам отдела персонала. Также благодаря цифровой среде можно проще и удобнее контролировать переработки сотрудников (используя, например, различные CRM - системы) и организовывать процесс подбора новых работников. Благодаря проведению диджитализации в компании можно также организовать процесс дистанционного обучения сотрудников в виртуальном университете, где каждый сможет подобрать необходимый для профессионального развития курсы.

За счет диджитализации многие бизнес - процессы в организации становятся более прозрачными, стандартизированными и, самое главное, эффективными – например, постановка и контроль выполнения задач сотрудникам. Теперь можно проследить полное развитие работника, начиная от его прихода в организацию и периода адаптации и заканчивая текущими задачами в процессе работы, тогда как в случае «нецифровой» компании приходится заполнять и обрабатывать многие документы и личные профайлы сотрудников вручную. Таким образом, вероятность допустить ошибку становится минимальной, а ответственный сотрудник тратит меньше времени на обработку информации. К тому же, подобный анализ данных о сотрудниках дает возможность сделать выводы о работе целых подразделений организации, и подобное исследование, опять же, не займет очень много времени и не потребует значительных трудовых и денежных вложений.

Таким образом, мы наблюдаем рост удовлетворенности и вовлечения в процесс как работников службы управления персоналом, так и всех работников организации, которые являются основными внутренними клиентами подразделения.

Конечно, цифровая трансформации в сфере управления персоналом пока не является революционной. Действительно революцией она станет только тогда, когда вся рутина перейдет в управление искусственным интеллектом, а любые документы – копии трудовых книжек, больничные листы, справки о работе и проч. – сотрудник сможет получить, не обращаясь в отдел персонала, а зайдя на страницу в «личном кабинете» или вообще в приложении для смартфона. В то время как специалист службы управления персоналом будет разрабатывать и реализовывать проекты по вовлеченности, обучению и развитию сотрудников, осуществлять стратегию и заниматься креативной работой, где искусственный интеллект бессилен. Чтобы такая революция действительно произошла,

важно, чтобы HR - департаменты крупных прогрессивных корпорации сотрудничали с IT - компаниями и совместно разрабатывали новые цифровые решения. В идеале, чтобы это осуществлялось при финансовой, правовой, административной и организационной поддержке государства. Тем не менее, на данном этапе развития бизнес - процессы остались прежними. Например, в процессе подбора сотрудника на вакантную должность рекрутеру предстоят те же самые этапы, что и раньше: скрининг резюме, проведение первичного собеседования, оценка и тестирование кандидата, финальное собеседование с руководителем и так далее. В зависимости от компании эти этапы могут отличаться и добавляться другие, но суть остается та же. Хотя, следует отметить, что большая часть этапов стала так или иначе цифровой, например, использование ботов при проведении собеседований. Стоит так же упомянуть и процессы документационного обеспечения работы с персоналом, где уже сейчас сделаны значительные шаги по упрощению кадровой работы. Значительно легче стало вести личные дела сотрудников, оформлять отчеты за счет автоматизированных программ обработки данных. Если говорить об оплате труда и мотивации сотрудников, то искусственный интеллект выручает и здесь: упрощает сбор информации и снижает вероятность ошибок.

И хотя цифровая трансформация в управлении персоналом не заменяет полноценного HR - специалиста, она решает как минимум три важные задачи: снижение расходов на управление персоналом; повышение эффективности работы HR - службы и повышение вовлеченности работников компании. Возьмем к примеру компанию, в которой работает порядка 10 000 человек. Если отдел персонала вручную осуществляет поиск кандидатов на вакансии, согласовывает все служебные записки, больничные, отпуска, планы адаптации и прочее, то он должен состоять из большого количества сотрудников. Если сотрудников недостаточно, то у остальных возникают переработки, а впоследствии и профессиональное выгорание, полное падение вовлеченности. А если взять во внимание, какие денежные ресурсы требуются для содержания такого количества специалистов службы персонала, то вопрос о необходимости цифровизации решается сам собой.

Современные IT - решения, созданные специально для HR - служб, значительно снижают количество необходимых сотрудников для решения текущих рутинных задач в многотысячном коллективе. Программы и приложения не ошибаются, не устают, не нарушают трудовую дисциплину, не уходят в декрет или отпуск. И, как уже было сказано ранее, позволяют бизнесу сократить расходы и повысить эффективность действующих сотрудников.

В первую очередь основная задача цифровизации – увеличение эффективности и прозрачности всех бизнес - процессов организации. Она должна ускорять процессы обработки информации и давать возможность осуществлять качественную и серьезную аналитику. Таким образом, компания получает доступ к большому количеству важных показателей и метрик, а руководители могут принимать серьезные стратегические решения за более короткий промежуток времени. Также цифровизация осуществляет трансформацию бизнес - процессов организации по направлению изменения потребностей внутренних и внешних клиентов, оказывает влияние на появление и развитие новых бизнес - процессов.

Но действительно ли стоит совершать тотальную цифровую трансформацию всех сфер HR? Стоит ли отдать на откуп идеальным и неутомимым машинам и компьютерам? Такой

необходимости нет, более того – если компьютеры полностью заменят службу персонала, то получится уже обратный результат: человек, полностью лишенный заботы и тепла человеческого общения будет все меньше и меньше удовлетворен, и его вовлеченность в работу будет снижаться. Прогресс ради прогресса, когда мы переключаем внимание с основного на побочное – с человека, его потребностей и мотивов, с его личности на ускорение и упрощение процессов – явление очень опасное и не приводит ни к чему хорошему. Уже написаны сотни фантастических романов и сняты тысячи кинофильмов, которые наглядно показывают далеко не светлое будущее людей, полностью переключившихся на информационные технологии, диджитализацию и компьютеры. Необходимо вернуться от фантастики к реальности. Многие развитые азиатские страны в плане цифровизации ушли от нас далеко вперед. Тем не менее статистика показывает, что стремительная цифровизация всех сфер жизни неумолимо приводит к росту психических заболеваний, депрессий и суицидов.

Все хорошо в меру, так и в проведении цифровой трансформации должна быть своя «золотая середина». Любому сотруднику для эффективной работы жизненно необходимо человеческое внимание, теплое слово, поддержка, участие – их никогда не заменит никакая самая продвинутая программа. По - настоящему прогрессивные компании тратят силы и значительные финансовые ресурсы на то, чтобы собрать сотрудников из разных регионов вместе и провести очное обучение, вместо дистанционного. Необходимо, чтобы люди общались с людьми, чтобы задавали вопросы живым наставникам, а не компьютерным ботам, чтобы сотрудники ощущали заботу и внимание, чтобы вживую взаимодействовали, обсуждали, дискутировали, доказывали, принимали решения. Чтобы ощущали человеческую поддержку и участие в карьере и в жизни, а не только безжизненный голубой свет компьютера. Поэтому и к цифровизации надо относиться с умом: кесарю – кесарево, богу – богово. Облачным хранилищам, программам и приложениям – рутину. Стратегию и тактику, творчество и обучение, поддержку и мотивацию – только людям.

**Список использованной литературы:**

1 Амельченко Д.М., Помыткина И.А. // Исследование вовлеченности персонала компании // Экономические науки. 2017. №12(66). URL: https: // research - journal.org / economical / issledovanie - vovlechennosti - personala - kompanii / (дата обращения: 12.11.2019).

2 Юлия Фукулова Фирменный допинг // Журнал "Коммерсантъ Секрет Фирмы". 2014. №10. https: // www.kommersant.ru / doc / 2565173 (дата обращения 12.11.2019)

3 Negroponte N. Being Digital / N. Negroponte. – NY : Knopf, 1995 [Электронный ресурс]. URL: http: // inance.ru / 2017 / 09 / cifrovaya - ekonomika / (дата обращения: 12.11.2019)

4 Thomson K. The Employee Revolution: Rise of Corporate Internal Marketing // Hardcover Financial Times Prentice Hall. 1990. (дата обращения 13.11.2019)

5 Towers Perrin (2004), Reconnecting with Employees: Attracting, retaining and engaging your workforce – 2004 European Talent Survey. (дата обращения 12.11.2019)

6 Verba S., Schlozman K.L., Brady H. Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics. Cambridge: Harvard University Press, 1995. – P. 343 - 344. (дата обращения 28.11.2019)

© Ю.А.Патлусова, 2019

**УДК 330**

**А. Г. Патик**
студент 2 курса КФУ
им. В.И. Вернадского
г. Симферополь, РФ
E - mail: aleksandra.patik@mail.ru
**Научный руководитель:**
**И.П. Юга**
К.э.н., старший преподаватель,
КФУ им. В.И. Вернадского
г. Симферополь, РФ

# АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

**Аннотация**

**Актуальность.** В обеспечении деятельности организаций принимают участие, как финансовые, материальные и трудовые ресурсы, так и основные фонды. Актуальность темы определяется тем, что основные фонды организации постепенно уменьшают свою производственную мощь. Это происходит, в следствии, воздействия процесса эксплуатации и влияния различных факторов внешней среды. С момента ввода основных средств в эксплуатацию начинается постепенный перенос первоначальной стоимости на затраты производства. От нормативного срока их использования зависит срок начисления амортизации. Сумма начисленного износа определяется по установленным нормам.

**Цель.** Основная цель статьи рассмотреть сущность, особенности и методы расчета и начисления амортизации по объектам основных средств организаций.

**Результаты.** В данной статье рассмотрены вопросы, которые раскрывают сущность, особенности и методы расчета и начисления амортизации по объектам основных средств организаций, приведена сравнительная характеристика порядка начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете, освещены проблемы, касающиеся выбора метода начисления амортизации по основным фондам.

**Ключевые слова:**

Амортизация, основное средство, бухгалтерский учет, налоговый учет, методы начисления амортизации, балансовая стоимость, остаточная стоимость, износ.

Амортизация в бухгалтерском учёте — процесс переноса по частям стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического или морального износа на себестоимость производимой продукции (работ, услуг).

В автономных учреждениях амортизация основных средств отражается на одноименном счете 104.00.

Методы начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете представлены на рис. 1

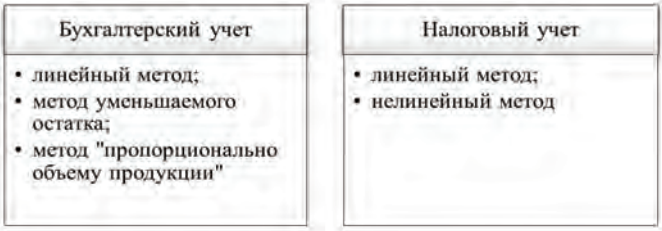



Рисунок 1. Методы начисления амортизации

В бухгалтерском учете организация вправе выбрать тот метод начисления амортизации, который наиболее точно отражает способы получения будущих экономических выгод или полезный потенциал актива. По отдельным объектам или группам основных средств учреждение вправе применять разные методы.

Выбранный метод закрепляется в учетной политике. Его можно изменить, если объект стал эксплуатироваться в новых условиях. Новый способ начнет действовать с 1 января следующего года. Ранее накопленную амортизацию пересчитывать не нужно [2].

В налоговом учете в зависимости от категории основных средств и от условий их эксплуатации при начислении амортизации учреждение может применять повышающие (понижающие) коэффициенты [3].

Из - за различий в правилах амортизации имущества в бухгалтерском и налоговом учете суммы амортизационных отчислений, которые включаются в расходы при определении балансовой и налогооблагаемой прибыли, могут не совпадать. В частности, размер амортизационных отчислений будет различным:

- если различается первоначальная стоимость основных средств;
- учреждение применяет разные способы начисления амортизации;
- по одному и тому же объекту установлены разные сроки полезного использования;
- при начислении амортизации в налоговом учете применяются разные повышающие (понижающие) коэффициенты;
- учреждение рассчитывает налог на прибыль кассовым методом и начисляет в бухучете амортизацию по неоплаченному основному средству.

Рассмотрим подробнее методы начисления амортизации в бухгалтерском учете.

**Линейный метод.** Амортизацию линейным методом рассчитывается в следующем порядке:

1. Определяется срок полезного использования объекта.

2. Определяется балансовая стоимость – это первоначальная стоимость объекта с учетом изменений.

3. Рассчитывается годовая норма амортизации:

– по объектам основных средств, которые впервые принимаете к учету:

$$\text{Годовая норма амортизации, \%} = \frac{1}{\text{Срок полезного использования объекта,лет}} \text{ x } 100$$

– по объектам основных средств, ранее бывшим в эксплуатации:

$$\text{Годовая норма амортизации, \%} = \frac{1}{\text{Оставшийся срок полезного использования объекта (на дату принятия к учету),лет}} \text{ x } 100$$

4. Рассчитывается годовая сумма амортизации:

$$\text{Годовая сумма амортизации} = \text{Годовая норма амортизации} \times \text{Балансовая стоимость}$$

5. Рассчитываются ежемесячные отчисления:

$$\text{Ежемесячная сумма амортизации} = \frac{\text{Годовая сумма амортизации}}{12}$$

[1].

Преимущества метода – на протяжении всего срока полезного использования стоимость основного средства погашается равномерно.

В налоговом учете амортизация линейным методом начисляется также как и в бухгалтерском учете.

**Метод уменьшаемого остатка.** Суть метода в том, что в первые годы основное средство амортизируется быстрее, чем в последующие. В случае применения данного метода начисления амортизации коэффициент ускорения к норме амортизации не должен превышать 3. Амортизация методом уменьшаемого остатка считается исходя из остаточной стоимости объекта на начало отчетного года и срока полезного использования.

1. Определяется годовая норма амортизации:

$$\text{Годовая норма амортизации, \%} = \frac{1}{\text{Срок полезного использования объекта, лет}} \times 100$$

2. Рассчитывается годовая сумма амортизации:

$$\text{Годовая сумма амортизации} = \text{Остаточная стоимость на начало отчетного года} \times \text{Годовая норма амортизации} \times \text{Коэффициент ускорения}$$

3. Рассчитываются ежемесячные отчисления:

$$\text{Ежемесячная сумма амортизации} = \frac{\text{Годовая сумма амортизации}}{12}$$

Особенность метода – годовая сумма амортизации постепенно уменьшается, так как остаточная стоимость объекта меняется на начало каждого года. При этом сумма месячной амортизации в течение каждого года неизменна.

**Метод «пропорционально объему продукции».** Метод основан на ожидаемом использовании или ожидаемой производительности актива. Применяется для объектов, которые участвуют в производстве продукции [2].

Особенность метода – во время остановки производства на оборудовании амортизация может быть равна нулю. В период, когда оно используется интенсивно, амортизация увеличивается.

Перед тем как считать амортизацию, определяется первоначальная стоимость объекта и объем продукции, которую планируется выпустить за весь срок полезного использования оборудования.

1. Определяются амортизационные расходы на единицу продукции:

$$\text{Амортизационные расходы на единицу продукции} = \frac{\text{Первоначальная стоимость объекта}}{\text{Планируемый объем производства продукции за весь срок полезного использования}}$$

2. Рассчитываются ежемесячные отчисления:

$$\text{Ежемесячная сумма амортизации} = \text{Фактический объем продукции за месяц} \times \text{Амортизационные расходы на единицу продукции}$$

Преимущества метода – амортизация наиболее точно отражает физический износ основного средства. Недостаток метода – высокая трудоемкость расчетов и разница между бухгалтерским и налоговым учетом, так как в налоговом кодексе такого метода нет.

**Нелинейный метод.** Амортизация при нелинейном методе начисляется на остаточную стоимость основного средства. Когда остаточная стоимость основного средства составит 20 % от его первоначальной стоимости, порядок расчета амортизации изменяется. В целях начисления амортизации остаточная стоимость амортизируемого имущества фиксируется как базовая стоимость для дальнейшего определения амортизационных отчислений.

При применении нелинейного метода норма амортизации объекта амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$\text{Норма амортизации, \%} = \frac{2}{\text{Срок полезного использования, мес.}} \text{ x } 100$$

Амортизация начисляется ежемесячно начиная с месяца, следующего за тем, когда основное средство приняли к учету. На объект прекращается начисление амортизации – с месяца, следующего за тем, когда его списали или, оно полностью погасило свою стоимость.

Особенности, как начислить амортизацию рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 - Особенности начисления амортизации

| **Имущество** | **Особенности** |
|---|---|
| Движимое имущество стоимостью до 10 000 руб.<br>Исключение – объекты библиотечного фонда | Амортизация не начисляется.<br>Стоимость объектов полностью списывается в расходы и отражается на забалансовом счете 21 в момент, когда они принимаются к учету |
| Движимое и недвижимое имущество стоимостью от 10 000 до 100 000 руб. | Единовременно начисляется 100-процентнаю амортизация, когда объекты выдаются в эксплуатацию |
| Библиотечный фонд стоимостью до 100 000 руб.<br>Исключение – периодические издания | |
| Движимое и недвижимое имущество, а также объекты библиотечного фонда свыше 100 000 руб. | Начисляется ежемесячно по нормам амортизации |

Амортизация начисляется независимо от того, прекратили использовать объект или нет. Например, если основное средство простаивает – находится на консервации, и его решили списать или передать, амортизацию продолжают начислять до момента, когда остаточная стоимость станет равной нулю [2].

**Список использованной литературы:**

1. Приказ Минфина России от 01.12.2010 N 157н (ред. от 28.12.2018) "Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук,

государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению" (Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2010 N 19452) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 107750 / , свободный. – (дата обращения: 01.12.2019).

2. Приказ Минфина России от 31.12.2016 N 257н "Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора "Основные средства" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.04.2017 N 46518) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 216119 /, свободный. – (дата обращения: 01.12.2019).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 28165 /, свободный. – (дата обращения: 01.12.2019).

© А.Г. Патик, 2019

**УДК 365**

**Прозоровская М.С.**
студент группы 4 - ит – 5, СамГТУ
г.Самара, Российская Федерация
E - mail: marinserga@mail.ru

## СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В современной рыночной экономике России актуальность анализа финансовых результатов организации вызвана тем, что возрастающая конкурентная борьба замедляет рост объемов реализации, не дает возможности свободно устанавливать цены. Поэтому фирмам приходится непрерывно искать различные методы сохранения своих конкурентных позиций и способы увеличения объемов прибыли. Для этого необходимо знать, какие виды деятельности, направления работы, реализуемые продукты наиболее эффективны и прибыльны.

В условиях рыночной экономики эффективность осуществляемой предприятием деятельности определяется ее результативностью, поэтому возрастает и необходимость в анализе финансовых результатов предприятия.

Ключевые слова:

Финансовые результаты, чистая прибыль, выручка, факторы повышения прибыли предприятия.

Финансовые результаты организации являются основой экономического развития и влияют на упрочнение его финансовых отношений с участниками предпринимательской деятельности. Финансовый результат является итогом деловой активности организации, он показывает прибыльность проводимой политики предприятия, конкурентоспособность выпускаемой ею продукции и предоставляемых услуг [1, с.144].

Анализ финансовых результатов предполагает решение следующих задач:

- анализ состава и динамики прибыли;
- факторный анализ прибыли;
- анализ показателей рентабельности [1, с. 144]. На сегодняшний день в теории и практике применяют множество разнообразных методов оценки финансовых результатов организации. Среди ученых экономистов нет единого похода проведения анализа в части очередности расчета показателей и в части применения отдельных коэффициентов.

По мнению Савицкой Г.В., анализ финансовых результатов деятельности предприятия следуют осуществлять по следующим этапам.

1. Анализ состава и динамики прибыли предприятия. На первом этапе, по мнению автора, необходимо проанализировать структуру и динамику прибыли в разрезе ее видов. Савицкая Г.В. предлагает широкий набор классификационных признаков прибыли для ее детального анализа:

– по видам деятельности компании: основная, финансовая или инвестиционная деятельность;

– по составу включаемых элементов: маржинальная, чистая, брутто - прибыль, и прибыль до налогообложения;

– по специфике деятельности предприятия: обычная деятельность, прочая, или в результате чрезвычайных событий;

– по характеру налогообложения: налогооблагаемая и не облагаемая налогом деятельность;

– по степени учета инфляционного фактора: номинальная, реальная, скорректированная на темп инфляции за отчетный период;

– по экономическому содержанию: бухгалтерская, экономическая или налоговая;

– по характеру использования: чистая прибыль, нераспределенная или потребляемая.

2. На следующем этапе, необходимо проанализировать финансовые результаты от реализации. Так, на данном этапе осуществляется факторный анализ, где изучается зависимость прибыли от реализации продукции в общем объеме и от реализации отдельных видов продукции или услуг (работ). Как правило, такая зависимость определяется между такими показателями как: себестоимость реализации, объем реализованной продукции, структура (номенклатура) продукции, средняя цена продажи на сумму прибыли.

3. На следующем этапе, необходимо проанализировать прочие доходы и расходы предприятия. В особенности данный этап необходим, если такие показатели деятельности компании имеют высокие показатели в структуре доходов и расходов предприятия. Анализируются прочие доходы и расходы по структуре, динамике и влиянию различных показателей на их величину.

4. Заключительным этапом анализа, является расчет коэффициентов рентабельности, а именно: рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность продаж, рентабельность операционного капитала, рентабельность совокупных активов. В заключение осуществляется факторный анализ рентабельности по организации в целом и по каждому виду производимой и реализуемой продукции отдельно.

Среди достоинств метода Савицкой Г.В. можно отметить следующие:

– детальное описание процедуры анализа по каждому этапу;

– расширенный анализ коэффициентов рентабельности;

– возможность сравнить показатели с предыдущими периодами или с показателями предприятий с аналогичным видом деятельности. Среди недостатков метода Савицкой Г.В. можно отметить только высокую трудоемкость при расчете отдельных показателей.

В качестве основных факторов повышения финансовых результатов предприятия, можно отнести факторы внутренней и внешней среды.

Внутренние факторы авторами разделяются на основные (объемы реализации, себестоимость товаров, структура товаров, цена и конкурентоспособность товаров, размеры амортизационных отчислений), и неосновные (ценовые нарушения, нарушения условий трудовой деятельности, уменьшение качества, организационные нарушения, которые являются следствием возникновения штрафов и санкций).

В анализе факторов, влияющих на величину прибыли, лежат резервы увеличения прибыли предприятия, основными из которых являются:

- обеспечение роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства;
- стимулирование продаж продукции;
- изменение структуры производимой и реализуемой продукции за счет увеличения доли более рентабельной;
- снижение затрат на производство и сбыт продукции;
- установление реальной зависимости уровня цен от качества производимой продукции,
- конкурентоспособности, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями; увеличение прибыли от прочей деятельности предприятия (от продажи основных фондов, ценных бумаг, иного имущества предприятия) [2, с.520].

**Список использованной литературы:**

1 Зверева А.Г. Методика анализа отчета о финансовых результатов // Бенефициар. - 2017. - № 10. - С. 144 - 147.

2 Тимофеева С.А., Кибальчич П.Ю. Направление анализа влияния различных факторов на прибыль предприятия. — URL: http: // orelgiet.ru / docs / pdf / 3 _ 10 _ 12 _ 12.pdf (дата обращения: 08.02.2019).

3 Хайдукова Д. А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия // Молодой ученый. — 2016. — №21. — С. 519 - 521

© Прозоровская М.С. 2019

**УДК 332.02**

**А.В. Пукшин,**
магистрант кафедры управления персоналом
**Э.Д. Асанова,**
студентка бакалавриата кафедры управления персоналом
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет»,
г. Симферополь, РФ

## ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

**Аннотация**

В данной научной статье проведен анализ роли информационных технологий в системе управления персоналом на примере ведения систем электронного документооборота.

Обнаружены ключевые проблемы системы электронного документооборота с последующими рекомендациями по их устранению.

**Ключевые слова**

Управление персоналом, кадровый менеджмент, информационные технологии, автоматизированная информационная система, отчетность, система электронного документооборота.

Следует отметить тот факт, что АИС приобрели большую популярность и постоянно производится их модификация и усложнение, но вместе с тем и улучшение функционала. Но мы все равно можем наблюдать тенденцию в малых предприятиях и организациях, которые могут пренебрегать пользой информационных систем. Представители собственного бизнеса иногда отказываются от них по причине дороговизны.

Но следует так же отметить проблему, которая действительно существует и решение которой могло бы способствовать более быстрой и качественной обработке информации при принятии решений. Данная проблема заключается в том, что некоторые организации могут использовать несколько видов информационных систем по причине слишком большой сложности для их объединения в единую структуру.

Так же следует отметить, что роль еще одной системы, которая способствует улучшению качества обработки данных и их ускорению – это система электронного документооборота. Данная система позволяет иметь доступ к определенному перечню данных всех, кто имеет доступ к данной программе в любое время и с любого места. С одной стороны, данная система значительно упрощает процесс ведения документации, но с другой требует поддержки специально обученного ИТ - специалиста.

Благодаря системе электронного документооборота, возможно контролировать и проводить анализ результатов, отмечать ошибки, которые происходят в процессе трудовой деятельности сотрудников организации, появляется возможность правильно распределять человеческие ресурсы между задачами, для достижения наилучшего эффекта с возможностью дальнейшего наблюдения за результатами данного распределения, выявления ошибок и их коррекции[1].

Разработчики СЭД отмечают, что размер документооборота и его сложность напрямую влияет на уровень сложности работы с программой. Данные, загружаемые в систему накопительным образом, формируют более полную информационную картину, за счет чего обработка данных может быть более информативной и содержательной.

Но при всех плюсах, отмеченных нами ранее, существуют также и минусы, некоторые проблемы с которыми сталкиваются организации - пользователи данных систем[2].

1. Несмотря на то, что системой электронного документооборота часто пользуются с целью контроля документооборотом, больше всего она все же подходит сотрудникам и организациям, имеющим непосредственное взаимодействие с делопроизводством.

2. Данные системы в большей степени подходят для крупных организаций, так как работа с документами требует изначальной подготовки форм для их заполнения и подготовки алгоритмов для их обработки, и если сотрудников мало для выполнения этой работы, то процесс будет затянут.

3. Существует проблема сложности в управлении данными системами, из - за чего возникает необходимость обучения работы с ними. В интерфейсе часто отсутствует

элемент интуитивного понимания структуры работы программы, из - за чего в первое время работы с программой деятельность сотрудника значительно замедленна и сложно делать выводы о его работе.

4. Частые нововведения в программу, обусловленные необходимостью устранения ошибок, добавляет новый функционал, который так же усложняет работу с программой.

Во - первых, необходимо формирование документов в системе закрепить только за отделом делопроизводства, а исполнителям предоставить возможность для создания большего объема полезного продукта для организации, не привлекая их к работе с системой.

Во - вторых, предлагается внести изменения в программу, чтобы в соответствии сопределением категории документа по меткам она автоматически бы прикрепляла нужные очереди согласования, подписания, а сканированный текст письма также автоматически прикреплялся бы к электронной записи.

**Список использованной литературы:**

1.Демушкина Е.А., Лезина О.В. Информационные технологии в кадровом менеджменте[Текст] / Е.А. Демушкина, О.В. Лезина // Молодой ученый. 2011. № 4. Т.3. С. 83 - 87.

2. Лисин Н.А. Лоскутная автоматизация, или как управлять «зоопарком» программ / Н.А. Лисин – М.: BYTE Россия, 2009. – 340 с.

© А.В. Пукшин, Э.Д. Асанова, 2019.

**УДК 339**

**Д.А. Ракитянская**
Студент СКФУ,
г. Ставрополь, РФ
E - mail: dariay98@icloud.com
**И.В. Новикова**
д.социол.н., профессор СКФУ
г. Ставрополь, РФ

## РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

**Аннотация**

В статье отмечается, что внешнеэкономическая безопасность представляет собой комплекс мероприятий направленный на обеспечение защиты, стабильности и эффективной жизни общества, гарантирующий стране независимость. Рассматривается роль таможенных органов в области международной деятельности, с целью обеспечения внешнеэкономической безопасности страны

**Ключевые слова**:

Экономическая безопасность, внешнеэкономическая безопасность, международная деятельность, таможенные органы.

Как известно одной из приоритетных функций каждого государства является обеспечение его безопасности. Безопасность представляет собой такое состояние, при котором обеспечена защищенность объекта, явления, процесса, их существования, функционирования и развития от внешних и внутренних угроз [4. с. 26].

Сущность экономической безопасности заключается в ее многофункциональности. Если рассматривать экономическую безопасность как состояние, то тогда она основана на том, чтобы обеспечить баланс между жизненно важными интересами личности, общества и государства в целом и системой экономических отношений, для оптимального функционирования которой необходимо создать соответствующие условия.

Стоит отметить, что экономическая безопасность также рассматривается как комплекс мероприятий, направленных на обеспечение экономической безопасности на всех уровнях.

Под экономической безопасностью также понимается совокупность национальных интересов и мер по их защите, связанных с реализацией внешнеэкономической политики государства, которое интегрировано в общемировой рынок [3, с. 3].

В области внешнеэкономической деятельности выделяют наиболее приоритетные задачи, реализация которых обеспечит эффективное управление системой безопасности, а также позволит осуществить планы всех государственных институтов, имеющих полномочия по разработке и контролю обеспечения безопасности [1]:

- обеспечить развитие внешней торговли, соблюдая экономические интересы страны;
- способствовать дальнейшему развитию экспортного потенциала, добиться которого можно благодаря увеличению объемов производства машин, оборудования и других высокотехнологичных товаров, а также, проведению политики импортозамещения;
- обеспечить поддержку интересов отечественных экспортеров на внешних рынках для того, чтобы восстановить и сохранить их позиций на международных товарных рынках;
- проводить политику разумного протекционизма в отношении отечественных производителей, которые не являются монополистами на внутреннем рынке;
- реструктуризировать внешний долг для того, чтобы сократить тяжесть его обслуживания;
- стабилизировать курс рубля по отношению к свободно конвертируемым валютам.

Для достижения вышеперечисленных задач необходимо своевременно выявлять факторы, угрожающие безопасности государства, определять меры государственного регулирования, принимать специальные меры, финансировать и осуществлять инновационную деятельность, создавать новую продукцию для экспорта, контролировать целевые расходы, координировать деятельность всех подразделений [2, с. 19].

Государственными органами, которые обеспечивают экономическую безопасность РФ являются: органы исполнительной власти, судебные органы, Правительство РФ, Департамент экономической безопасности, выявляющий угрозы экономической безопасности, МИД РФ, МВД РФ, ФСБ РФ, Министерство обороны РФ, а также ФСТ РФ, одной из основных целей деятельности которых выступает обеспечение эффективного управления системой безопасности на основе Конституции РФ, общепризнанных принципов и норм международного права, международных договоров РФ, федеральных конституционных законов, а также других нормативно - правовых актов, которые были приняты в пределах их компетенции в сфере безопасности.

Рассмотрим роль государственных органов в обеспечении внешнеэкономической безопасности РФ на примере таможенных органов.

Федеральная таможенная служба России (ФТС РФ) осуществляет основные функции, которые непосредственно связаны с контролем и государственным регулированием внешнеэкономической деятельности, на основе механизмов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности [4]. Иными словами, таможенное регулирование представляет собой не просто правила, а именно деятельность, непосредственно связанную с установлением этих правил, их изменением, внесением каких - либо дополнений или же отменой некоторых из них.

Основными целями ФТС РФ выступают:

- осуществление контроля над выплатой налогов, таможенных пошлин и сборов;
- обеспечить сокращение расходов по таможенному контролю и оформлению;
- выполнение своевременного пресечения ввозимой контрабандной и контрафактной продукции, а также товаров и ценностей, которые запрещены к вывозу за границу РФ.

Выделяют следующие задачи в области международной деятельности, обеспечивающие внешнеэкономическую безопасность:

- обеспечить регулирование экспорта и импорта, соблюдая при этом интересы РФ;
- внедрение инновационной продукции с целью увеличения объемов экспорта;
- осуществление мер протекционизма;
- реструктуризация внешнего долга;
- регулирование курса национальной валюты.

Именно защита экономических интересов государства и отражает всю значимость таможенной службы. Выделяют следующие методы стабилизации внешней торговли: тарифные и нетарифные методы. Таможенно - тарифные методы нацелены на регулирование экспортных и импортных операций и предназначены для того, чтобы обеспечить защиту внутреннего рынка стимулируя при этом структурные изменения в экономике. Методы воздействуют не только на национальную экономику, но и на торговые отношения, которые складываются на международной арене. Например, с целью воздействия на международную торговлю используют следующие инструменты и способы воздействия: таможенные тарифы, налоги, договоры и соглашения международного уровня, введение эмбарго, а также различные мероприятия, стимулирующие экспорт и импорт.

Выделяют следующие меры, направленные на обеспечение безопасности в международной деятельности [3]:

- обеспечение контроля над стратегическими видами сырья, оборудования, технологий, информации, которые имеют военное или двойное назначение;
- создание перечня продукции, экспортируемой на основе лицензии;
- обеспечение порядка разрешения предприятиям и организациям экспортировать сырьё стратегического назначения;
- принятие решения по возможному применению условного выпуска продукции с отсрочкой выплаты таможенных пошлин и налогов на время для производства и экспорта.

Таким образом, роль таможенных органов в обеспечении внешнеэкономической безопасности значительная, так как именно через них государство реализует собственную политику, направленную на защиту национальных интересов по отношению к другим

странам. Проведение грамотной внешнеэкономической деятельности без привлечения таможенных органов – невозможно, именно поэтому они выступают значимым инструментом в реализации, стоящих пере страной, экономических задач.

**Список использованной литературы:**

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 2014. № 1.
2. Кунцман М. В. Экономическая безопасность: учебное пособие / М. В. Кунцман. М.: МАДИ, 2016. 152 с.
3. Молчанин А.С. Внешнеэкономическая безопасность Российской Федерации: тенденции, условия обеспечения, приоритеты // Научные труды КубГТУ. 2015. №12.
4. Слукин С.В. Роль таможенной системы в механизме государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) // Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки. 2017.

© Д.А. Ракитянская, И.В. Новикова, 2019

**УДК 332.1**

**Д.А. Ракитянская**
Студент СКФУ,
г. Ставрополь, РФ
E - mail: dariay98@icloud.com
**И.В. Новикова**
д. социол.н., профессор СКФУ
г. Ставрополь, РФ

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

**Аннотация**

В статье рассматриваются основные проблемы инвестиционной деятельности, которая имеет тесную взаимосвязь практически со всем отраслями экономики и социальной сферы и выступает в качестве универсального средства, направленного на достижение экономического роста и обеспечение общего благосостояния страны.

**Ключевые слова:**

Экономика, инвестиции, инвестиционная деятельность, проблемы инвестиционной деятельности

Происходящие в настоящее время в российской экономике противоречивые процессы развития рыночных отношений обуславливают необходимость осмысления существующих и возникающих проблем в различных её отраслях.

Инвестиционная деятельность представляет собой деятельность по вложению инвестиций (денежных средств) в реальные или финансовые активы с целью получения

текущего дохода и обеспечения их дальнейшего прироста, а именно, увеличения стоимости этих инвестиций в будущем периоде.

Поскольку инвестиционная деятельность является процессом, опосредующим отношения, возникающие между её участниками по поводу формирования, использования и получения выгоды с вкладываемых инвестиционных ресурсов, в ходе этого процесса не только её субъекты, но и другие участники могут сталкиваться с определёнными проблемами.

Выделяют следующие проблемы инвестиционной деятельности [3]:

- несовершенство законодательной базы;
- заметный уровень дифференциации регионов;
- неразвитость фондового рынка;
- нестабильная экономика в стране и внешнеполитическая обстановка.

Исторически, нынешние проблемы инвестиционной деятельности в России возникли в 1990 - е годы, в процессе перехода плановой экономической системы в рыночную. Исходя из этого, можно выделить несколько основных факторов, которые оказали влияние на появление этих проблем [1]:

− несовершенство законодательной базы возникло в переходном периоде российской экономике и заключалось в том, что была введена жёсткая амортизационная политика, при которой предприятия могли направлять средства из амортизационных фондов исключительно на расширенное производство и инновации;

− отсутствие эффективного собственника – в 1990 - е годы происходила неконтролируемая приватизация государственной и региональной собственности, а также вымывание прибыли крупных предприятий в интересах их руководства. При этом, высвобождаемые денежные средства направлялись не на инвестирование, а оседали в теневом секторе;

− высокие процентные ставки кредитов – ввиду того, что инвесторы больше не могли привлекать заёмные средства, произошло значительное сокращение не только предлагаемых, но и реализованных инвестиционных проектов;

− высокий уровень некоммерческих рисков, который проявлялся, прежде всего, из - за нестабильной внутренней политической и экономической обстановки, что сказывалось на количестве инвестиционных проектов, которые предполагалось реализовать на территории России.

В настоящее время происходят значительные изменения в условиях осуществления инвестиционной деятельности, в частности, происходит образование новых организационно - правовых форм, субъектам предпринимательской деятельности предоставляется большая экономическая свобода, а также происходит создание оптимальных экономических и правовых условий для привлечения финансовых активов.

В сфере инвестирования можно выделить такие основные проблемы как:

− несовершенство законодательства в сфере инвестиционной деятельности. В настоящий момент можно говорить о том, что эта проблема ещё актуальна, так как в некоторых нормативно - правовых актах можно встретить размытые формулировки статей и правовых норм.

Кроме того, зачастую, в нормативно - правовых актах в области инвестиционной деятельности и инвестиционных стратегиях развития субъектов РФ можно встретить положения, противоречащие федеральным законам [2];

– неразвитость фондового рынка в России, что, безусловно, приуменьшает инвестиционный потенциал и климат экономики в целом. Также выступает одной из основных проблем, с которыми сталкиваются участники инвестиционной деятельности.

Большинство отечественных компаний зачастую не рассматривают национальных фондовый и финансовый рынок как механизм привлечения инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики.

Преодолеть эту проблему можно путём обеспечения эффективного перемещения между отраслями экономики финансового капитала, развития малого и среднего предпринимательства, а также обеспечить для этого экономические, правовые и социальные предпосылки;

– неразвитость механизма доверительного управления препятствует эффективному привлечению инвестиций в реальный сектор экономики.

Доверительное управление – это особый способ управления имуществом, при котором учредитель передаёт другой стороне на определённый срок это имущество с целью осуществления управления в его интересах. Механизм доверительного управления позволяет снижать экономические риски и более эффективно запускать инвестиционные процессы в отраслях экономики;

– нестабильная внутренняя экономическая и внешнеполитическая обстановка.

Данная проблема проявляется том, что экономические и политические факторы оказывают серьёзное влияние на инвестиционные процессы, протекающие в экономике.

Так, например, в результате введения экономических и политических санкций в отношении России в 2014 году, объём инвестиций в экономику нарастал незначительными темпами, а величина прямых иностранных инвестиций снижалась на протяжении двух лет либо имела тенденции к нестабильности;

– внутренний «инвестиционный бум», который наблюдается в последние три года, затрагивает лишь небольшое количество субъектов РФ.

Это обусловлено тем, что ещё в 1990 - е годы, когда в результате географических, экономических и социальных проблем, сформировалась дифференциация регионов. Именно поэтому в России можно выделить 10 условно сильных регионов, которые концентрируют основной поток инвестиций.

Таким образом, экономика является одной из важнейших сфер человеческой жизнедеятельности, которая оказывает влияние на все сферы общества и направлена на производство, распределение, обмен и потребление произведённой продукции, работ или услуг, неотъемлемой частью которой являются инвестиции и непосредственно сама инвестиционная деятельность.

**Список использованной литературы:**

1. Нешитой А.С. Инвестиции: учебник для бакалавров / А.С. Нешитой. М.: Дашков и К, 2014. 352 с.

2. Сокуров С.А. Проблемы и перспективы законодательного регулирования инвестиционной деятельности в России // Общество и право. 2013. № 1. С. 101 - 104

3. Юзвович Л.И. Инвестиции: учебник / Л.И. Юзвович. Екатеринбург: Изд - во Урал. ун - та, 2018. 610 с.

© Д.А. Ракитянская, И.В. Новикова, 2019

**УДК 631.115.1**

**С.Н. Сазонов**
доктор техн. наук, профессор, ВНИИТиН
г.Тамбов
E - mail: snsazon@mail.ru

## РЕФОРМИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА «ПО ЧАЯНОВУ»

**Аннотация.** Рассмотрены концептуальные положения организационно - производственной школы в контексте современных реалий российского аграрного сектора.

**Ключевые слова:** фермерские хозяйства, аграрный сектор, организационно - производственная школа

Активно обсуждавшиеся в конце 1980 - х годов перспективы реформирования аграрного сектора «по Чаянову» практического воплощения не получили. Цель работы – вскрыть причины того, почему не удалось реформировать российский аграрный сектор «по Чаянову».

Причин тому несколько. Во - первых, как указывает Т. Шанин [1], современное применение работ А.В.Чаянова было сконцентрировано в основном на сельских условиях развивающихся стран. Россия, как отмечает Е.В.Серова [2], относится к числу стран, экономика которых носит преимущественно индустриальный характер.

Во - вторых, теоретические построения организационно - производственной школы ориентированы не на революционные ломки, а на постепенные эволюционные преобразования. У нас же в начале 1990 - х годов происходили не эволюционные преобразования, а революционная ломка всего и вся. При этом не до вдумчивой и кропотливой работы по определению неких оптимумов или выстраивания вертикальных кооперативных конструкций.

В - третьих, как определять эти самые оптимумы? Исходная точка подхода А.В.Чаянова заключалась в том, что один из факторов производства «рабочие силы оказываются фиксированными наличностью их в составе семьи. Они не могут быть по произволу увеличиваемы или уменьшаемы, и, подчиняясь необходимости целесообразного сочетания факторов, мы, естественно, должны ставить другие факторы производства в оптимальное соотношение к этому фиксированному элементу, что ставит и весь объем нашего хозяйства в достаточно узкие пределы. … При свободе образования необходимой площади землепользования и возможности иметь в своем распоряжении необходимые средства производства крестьянские хозяйства слагают сообразно оптимальной мере самоэксплуатации рабочих сил семьи в технически оптимальную по своим размерам и соотношению частей систему производственных факторов» [3]. Следовательно, для

реализации этих теоретических конструкций необходим свободный доступ ко всей совокупности ресурсов производства, что в условиях индустриальных экономик практически невозможно. При этом ограничение по трудовым ресурсам существенно сужает возможность интенсификации использования и всех остальных факторов производства. Очевидно, что в напряженные периоды полевых работ объективная потребность в труде очень высока и компенсировать ее только методами соседской или родственной взаимопомощи крайне сложно. Правда, применительно к современным условиям следует учитывать возможности механизации сельскохозпроизводства и использование услуг различных обслуживающих организаций [4]. Однако, как показал анализ деятельности фермерских хозяйств, в первом случае применительно к масштабам производства, сложившихся в конце 1990 - х годов, потребовалось бы насыщение техникой превышающее советский норматив для крупных хозяйств примерно в 12 раз [5 - 7], что совершенно нереально. Использования услуг сторонних организаций широкого распространения не получило. Здесь лимитирующим фактором выступает цена услуги. Так, опыт работы первых машинно - технологических станций показал, что соотношение фактических заявок к планируемым, определенным на основании предварительного опроса фермеров, составило лишь 5 % [8].

В - четвертых, а хотел ли кто - нибудь из власть предержащих действительно проводить реформирование аграрного сектора по - чаяновски? Скорее нет, чем да. Как отмечает А.Ф.Серков, «Цель, а, следовательно, причину современных аграрных преобразований целесообразно искать в той же плоскости, что и в промышленности. Это - раздробление крупного производства на более мелкое, … с тем, чтобы потом легче и дешевле скупить эту собственность или сконцентрировать иным способом в руках крупного финансового капитала» [9].

В - пятых, возобладало крайне упрощенное выхолощенное представление о кооперации. Речь идет о том, что кооперировать и кооперироваться можно далеко не всё и далеко не всем, на что А.В.Чаянов постоянно обращал самое пристальное внимание. Однако главным препятствием является отсутствие необходимой социальной базы для полнокровной, например межфермерской кооперации. В современных условиях она организационно - экономически непривлекательна для экономически сильных хозяйств (отметим, что А.В.Чаянов [10] настаивал на противоположном, но это было верным для условий его времени, сейчас иное). Для нее самой неприемлемо объединение в своих рядах только «нищих и убогих», которые в результате и сами не решат своих проблем, но при этом погубят и тех из участников кооперации, которые имеют определенный финансовый или технический потенциал. К сожалению, среди фермеров, как свидетельствует результаты мониторинга деятельности фермерских хозяйств Тамбовской области на протяжении 1992 - 2017 гг. [11 - 12], первые преобладают.

Означает ли изложенное, что научное наследие А.В.Чаянова прошло мимо нас? Нет это не так. Достаточно посмотреть любую из современных научных работ, посвященных тем же фермерам. Речь шла лишь о том, почему в силу объективных или субъективных причин мы не смогли в полной мере им воспользоваться, естественно, отвергая примитивные представления о том, что можно по школярски от корки до корки перенести все подходы и идеи, выдвинутые А.В.Чаяновым, в наше время, кардинально отличное от времени в котором он работал.

Нам представляется главным в научном наследии А.В.Чаянова даже не столько какие - то его конкретные выводы, хотя немалое число научных проблем с успехом решается именно в рамках его подходов (вертикальная кооперация, логика поведения семейного трудового хозяйства, его феноменальная выживаемость и т.д.), сколько сам методический подход, основанный на рассмотрении семейного хозяйства изнутри, снизу. В нашем понимании это и есть самое актуальное в его научном наследии.

**Список использованной литературы**

1. Шанин Т. Наследие А.В.Чаянова: положения теории, ошибочные толкования и современная теория развития // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1989. - №2, с.148
2. Экономика переходного периода. – М.: ИЭПП, 1998, с.567 - 580
3. А.В.Чаянов. Крестьянское хозяйство – М.: Экономика, 1989, с.255 - 256
4. Рекомендации по организации и функционированию машинно - технологических станций (МТС) - М., 1996. - 140с.
5. Ерохин Г.Н. и др. Мониторинг показателей надежности зерноуборочного комбайна Acros 530 // Наука в центральной России. - 2014. - № 1(7). - С.16
6. Ерохин Г.Н. и др. В.В. Моделирование потерь зерна за зерноуборочными комбайнами // Вестник Мичуринского ГАУ - 2014. - №2. - С.65 - 68.
7. Сазонов С.Н. Современные тенденции в развитии фермерского движения // Крестьяноведение. - М.: АСПЕКТ - ПРЕСС, 1996, с. 236 - 257.
8. Кузьмин В.Н. и др. Создание предприятий по выполнению механизированных работ и услуг в сельском хозяйстве – М.:Информагротех, 1995,с.25
9. Серков А.Ф. Крестьянство и аграрная реформа в России конца XX века // Никоновские чтения. – 1998. - №3, с.31
10. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации – М.:Наука,1991,с.98
11. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Итоги деятельности фермерских хозяйств Тамбовской области // Наука в центральной России. - 2016. - №5. - С.44 - 54.
12. Сазонов С.Н. Структура и динамика затрат в фермерских хозяйствах // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2018. - Т. 8. - № 8А. - С. 112 - 120.

© С.Н.Сазонов, 2019

**УДК - 33**

**Селимова Д.Р.**
студентка 1 курса магистратуры
по направлению «Экономика», профиль «Учет, анализ и аудит»
djama - selimova@mail.ru
Научный руководитель - Рабаданова Ж.Б. , к.э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет»
ФГБОУ «Дагестанский государственный университет» (Россия)
rjb010777@mail.ru

## МЕТОДИКА АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Для обеспечения эффективной работы и принятия правильных управленческий решений необходимо постоянно проводить анализ финансовых показателей и данных финансовой

отчетности, сравнивать данные с предыдущими периодами и следить за динамикой изменений. Своевременно проведенный анализ позволяет выявить нарушения и устранить их без ущерба для предприятия. Систематический анализ финансового положения, выявление тенденций роста или спада помогает фирме планировать свою деятельность и прогнозировать некоторые показатели, тем самым увеличивая финансовую привлекать для инвесторов.

Анализ финансового положения на предприятии принято начинать с анализа показателей бухгалтерской отчетности, как правило, с бухгалтерского баланса. Бухгалтерский баланс выступает ключевой базой для оценки имущественного и финансового состояния организации, позволяет проследить динамику изменений различных показателей, таких как собственный и заемный капитал, кредиторская и дебиторская задолженность, оборотные и внеоборотные активы. Выводы о ликвидности и платежеспособности предприятия так же делаются на основании бухгалтерского баланса.

В теории и практике выделяют множественно различных методов анализа бухгалтерской отчетности организации. К ключевым можно отнести:

– горизонтальный анализ, в рамках которого показатели за исследуемый период сравнивают с аналогичными за другие периоды;

– вертикальный анализ, занимающийся изучением структуры показателей и изменения их удельного веса в динамике;

– факторный анализ заключается в исследовании влияния отдельных элементов деятельности предприятия на его основные экономические показатели;

– сравнительный анализ заключается в сопоставлении исследуемых показателей с аналогичными по отрасли или среди основных конкурентов;

– коэффициентный анализ, базирующийся на вычислении специальных коэффициентов и их последующем анализе.

Изучим более подробно горизонтальный и вертикальный анализы.

Для проведения горизонтального анализа необходимо построить аналитическую таблицу, в которой на основании имеющихся абсолютных показателей проводится расчет относительных и абсолютных изменений. Целью горизонтального анализа является оценить выявленные абсолютные и относительные изменения в различных статьях финансовой отчетности за определенный период и определить тенденции изменения отдельных статей и провести исчисление темпов роста. Рассмотрим горизонтальный анализ на примере АО «Завод железобетонных изделий»:

Таблица 1

**Анализ состава и структуры имущества АО «ЗЖБИ»**

| Виды имущества | Предыдущий год, Тыс.руб. | Отчетный год Тыс. руб. | Изменение | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Абс изм( +; - ) | Относ изм, % |
| Имущество, всего<br>В том числе: | 80 094 | 77 686 | - 2 408 | - 3,01 |
| Внеоборотные активы | 46 114 | 44 822 | - 1 292 | - 2,8 |
| Оборотные активы | 33 980 | 32 864 | - 1 116 | - 3,3 |

По таблице мы видим, что имущество завода уменьшилось на 2 408 тыс.руб. или на 3,01 % в результате снижения суммы внеоборотных активов на 1 292 тыс.руб. или на 2,8 % и уменьшения оборотных активов на 1 116 тыс.руб. или на 3,3 % .

Вертикальный (структурный) анализ представляет собой исследование структуры итоговых финансовых показателей деятельности предприятия с оценкой влияния каждой рассматриваемой позиции на результат, отраженный в отчетности в целом. Вертикальный анализ дает возможность проводить оценку деятельности предприятия по относительным показателям, что, в свою очередь, позволяет оценить структуру актива и пассива баланса, определить доли отдельных статей отчетности в валюте баланса. Целью вертикального анализа является расчет удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценки их динамики для того чтобы составить прогноз структурных изменений активов и источников их покрытия:

Таблица 2

**Вертикальный анализ состава и структуры имущества АО «ЗЖБИ»**

| Показатели | Пред. год | | Отч. год | | Изменение(+, - ) |
|---|---|---|---|---|---|
| | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | в структуре |
| **Активы, всего** | 80 094 | - | 77 686 | - | - |
| **1. Внеоборотные активы** | 46 114 | 57,6 | 44 822 | 57,7 | +0,01 |
| **2. Оборотные активы,** | 33 980 | 42,4 | 32 864 | 42,3 | - 0,01 |

Вертикальный анализ показывает, что структура активов баланса незначительно изменилась: большая часть имущества как приходилась, так и приходится на внеоборотные активы, их доля даже увеличилась на 0,01 % .

Горизонтальный и вертикальный виды анализа являются взаимодополняющими. Использование совокупности данных видов анализа позволяет построить сравнительный аналитический баланс, в котором все показатели разбиваются на три группы: показатели структуры баланса; показатели динамики баланса; показатели структурной динамики баланса.

Таблица 3

**Аналитический баланс АО «ЗЖБИ»**

| Показатели | Пред. год | | Отч. год | | Изменение(+, - ) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | Абс. | В % | в структуре |
| **Активы, всего** | 80 094 | - | 77 686 | - | - 2 408 | - 3,01 | - |
| **1. Внеоборотные активы** | 46 114 | 57,6 | 44 822 | 57,7 | - 1 292 | - 2,8 | +0,01 |
| **2. Оборотные активы,** | 33 980 | 42,4 | 32 864 | 42,3 | - 1 116 | - 3,3 | - 0,01 |

Как мы можем наблюдать, сравнительный аналитический баланс, используемый при сравнительном анализе, обобщает в себе горизонтальный и вертикальный анализы и позволяет в одной таблице изучить все изменения: абсолютные, относительные и сдвиги в структуре.

**Список использованной литературы**

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402 - Ф.
2. Алексеева А., Васильев Ю., Малеева А., Ушвицкий Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие [Текст]. — М.: КноРус, 2015.
3. Карпенко О. А. Методика и методология анализа финансового положения предприятия с использованием бухгалтерской (финансовой) отчетности // Молодой ученый. — 2016. — №29. — С. 417 - 419. — URL https: // moluch.ru / archive / 133 / 37337 / (дата обращения: 06.12.2019).

© Селимова Д.Р. *2019*

**УДК - 33**

**Э.В. Ситникова,**
канд.экон.наук, доцент ЮЗГУ
г.Курск
**Т.С. Новосельцева**
магистр ЮЗГУ
г.Курск

# ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АСПЕКТЕ ИЗУЧЕНИЯ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**Аннотация**

Как известно ипотечное кредитование является динамично развивающимся и перспективным сегментом рынка кредитования. Ипотечное кредитование позволяет согласовать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и иных кредиторов – в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса – в ритмичной загрузке производства и государства, заинтересованного в общем экономическом росте. Поэтому от его эффективности зависит дальнейшая траектория развития многих отраслей. В рамках работы нами рассмотрена методика оценки эффективности кредитных операций, применение которой позволит сформировать видении о степени развития сегмента ипотечного кредитования.

**Ключевые слова**

Ипотечное кредитование, ипотека, банковский менеджмент, эффективность ипотечного кредитования, доходность, рентабельность, процентная маржа,

Изучению методик оценки эффективности кредитных операций в системе менеджмента банка отводится определенное место. Не исключением является методика оценки эффективности ипотечного кредитования, поскольку этот сегмент представляет особый интерес в современных условиях экономики и требует определенного уточнения.

Обобщив результаты методических подходов к оценке эффективности ипотечного кредитования, считаем, что наиболее общими показателями, характеризующими эффективность кредитных операций коммерческого банка в разрезе ипотечного кредитования, являются показатели рентабельности, доходности и прибыльности.

Разделяя мнения многих ученых, в том Жилякова Д.И. и Зарецкой В.Г, считаем, что рентабельность кредитных операций, в том числе ипотечных, рассчитывается путем соотношения доходов от предоставления кредитов к затратам на привлечение ресурсов [3,с.190]:

$$R_{ко} = \frac{Д_к}{З_{пр}}, (1)$$

где $Д_к$ - доход от предоставленных кредитов (ипотечных);

$З_{пр}$ - затраты на привлечение ресурсов.

Как отмечает Белоусов А.Л., важными показателями эффективности кредитных операций традиционно являются показатели доходности [1, с. 936]. В банковской сфере показатель дохода превалирует над показателем прибыли, и, следовательно, наибольшее распространение получают методы оценки эффективности банковских операций, основанные на расчете их доходности.

$$Дко_1 = \frac{Д_к}{А_{ср}} \times 100\%, (2)$$

где $А_{ср}$ - средняя величина активов коммерческого банка.

Доходность кредитных операций на 1 рубль актива показывает, сколько получено прибыли от кредитных операций на каждый рубль, вложенный в активные операции банка.

Следует отметить, что доходность кредитных операций является универсальным показателем, характеризующим эффективность вложений в кредитные операции, и показывает, сколько банк получает доходов с каждого рубля, вложенного именно в кредитные операции. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$Дко = \frac{Д_к}{К_{ср}} \times 100\%, (3)$$

где $К_{ср}$ - средняя величина кредитов.

Показатель характеризует эффективность вложений в кредитные операции. Нормативного значения не имеет, среднероссийский уровень составляет 12 - 15 % , что определяется колебаниями рыночной конъюнктуры и политикой Центрального банка РФ [2].

Уровень доходности следует анализировать в динамике для возможности определения тенденции развития кредитной деятельности в данном банке. Для более подробной оценки следует рассчитывать доходность каждого из вида размещенных кредитов.

Дополняет систему показателей оценки эффективности кредитных операций показатель прибыльности, который рассчитывается по следующей формуле:

$$Пко = \frac{Д_к - З_{пр}}{К_{ср}} \times 100\% \ (4)$$

Поскольку основным источником прибыли банка является процентная маржа, которая показывает, насколько доходы от активных операций способны перекрывать расходы по пассивным операциям, то представим ее расчет, который осуществляется следующим образом:

$$ПМ_{аб.} = ПП - ПУ, (5)$$

где $ПП$ - проценты полученные;

$ПУ$ - проценты уплаченные.

Снижение абсолютного размера процентной маржи - один из признаков угрозы банкротства.

Коэффициент фактической процентной маржи рассчитывается по формуле:

$$ПМФ = \frac{ПП - ПУ}{А} \times 100\%, (6)$$

где $А$ - активы коммерческого банка.

В рамках оценки эффективности кредитных операций представляет необходимым рассчитать коэффициент фактической процентной маржи по ссудным операциям (формула 7).

$$ПМФ_{КО} = \frac{ПП - ПУ}{К} \times 100\%, (7)$$

где $К$ - кредиты коммерческого банка.

Таким образом, на основе расчетов предложенных показателей делаются выводы об эффективности развития кредитных операций в практике конкретного коммерческого банка. Отслеживание эффективности ипотечного кредитования является важным этапом в деятельности коммерческого банка, позволяющим оценить уровень рисков, рентабельность и доходность от его проведения. Полученные результаты позволяют выбрать правильную траекторию развития кредитования, в частности ипотечного, что в совокупности положительно скажется как на деятельности банка в целом, так и на уровне развития банковской системы.

**Список использованной литературы:**

1. Белоусов А.Л. Развитие ипотечного кредитования и вопросы методологии определения доступности жилья / А.Л. Белоусов // Актуальные проблемы экономики и права. - 2019. - Т. 13. - № 1 (49). С. 935 - 947.

2. Ролль О.А. Анализ эффективности кредитных операций коммерческих банков / О.А. Ролль // Режим доступа: http: // www.rusnauka.com / 16 _ NPRT _ 2012 / Economics / 1 _ 112015.doc.htm.

3. Финансово - экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): учебное пособие / Д.И. Жиляков, В.Г. Зарецкая. – М.: КНОРУС, 2012. – 368 с.

© Э.В. Ситникова, Т.С. Новосельцева 2019

**УДК 336**

**Следнева О.О.**
Магистрант 3 курса ФГБОУ ВО «РИНХ»
г.Ростов - на - Дону,РФ
E - mail: sledneva2017@mail.ru
**Научный руководитель:Чернышева Ю.Г.,** д.э.н, доцент
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

## ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

**Аннотация.** Одним из основных направлений формирования экономической политики предприятия является принятий управленческих решений на основе анализа дебиторской и кредиторской задолженности. В статье рассмотрены различные методы их анализа,

предложен набор показателей при оценке задолженности, учитывающий хозяйственную деятельность предприятия. Рассмотрена возможность использования предложенного подхода для конкретного предприятия. Определены основные направления обеспечения эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженности.

**Ключевые слова:** дебиторская и кредиторская задолженность, методы оценки, экономические показатели, оборачиваемость задолженности, управленческие решения.

В процессе своей деятельности предприятиям любой формы собственности, для поддержания устойчивости своего финансового состояния и своевременного выявления влияющих на нее негативных факторов, определения кредитной политики, необходимо периодически проводить анализ дебиторской и кредиторской задолженности на основе данных, получаемых из баланса предприятия.

Дебиторская задолженность является частью экономической политики предприятия и ее успешность значительно влияет на прибыльность. Кредиторская задолженность является одним из индикаторов устойчивого состояния организации.

Информация о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности имеет для управленческого персонала важное значение, поскольку позволяет вовремя выявить негативные тенденции.

На современном этапе существуют множество методов анализа дебиторской и кредиторской задолженности, и каждая из них дополняет друг друга, они могут использоваться как отдельно, так и в совокупности; позволяют оценить состояние задолженности как развернуто, так и обобщенно.

В ходе исследования существующих методик анализа дебиторской и кредиторской задолженности [1] выявлены их общие составляющие и различия с позиции детализации анализа. К сходствам можно отнести: показатели динамики дебиторской и кредиторской задолженности в целом и по статьям, показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, уровень и доля просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, анализ дебиторской задолженности по срокам погашения.

При этом не прослеживается ясная взаимосвязь между потребностями управленческого персонала в той или иной информации о состоянии дебиторской или кредиторской задолженности и набором показателей ее анализа.

Для устранения возникающих противоречий обоснован и предложен набор показателей для анализа дебиторской и кредиторской задолженности, который отвечает таким потребностям. При этом информация о состоянии задолженности не дублирует друг друга и содержит показатели, позволяющие выявить негативные тенденции в состоянии задолженности. При их выявлении необходимо проводить дальнейший детальный анализ с целью выявления причин появления неблагоприятных тенденций и на их основе формировать управленческие решения.

В набор выбранных показателей включены показатели динамики дебиторской и кредиторской задолженности в целом и по статьям, показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, уровень и доля просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Так для анализа по выбранному нами набору показателей воспользуемся данными предприятия ООО «Алена», которое занимается разведением сельскохозяйственной птицы.

На основании бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах произведен расчет основных экономических показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ основных экономических показателей ООО «Алена» за 2016 - 2018 гг.

| Наименование (тыс. руб) | 2016 | 2017 | 2018 | Абс. изменение | | Темп роста, % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 |
| Баланс | 390813 | 362261 | 335077 | -28552 | -27184 | 92,69 | 92,50 |
| Дебиторская задолженность | 32191 | 13444 | 6333 | -18747 | - 7111 | 41,76 | 47,11 |
| Кредиторская задолженность | 153523 | 154284 | 100380 | 761 | -53904 | 100,50 | 65,06 |
| Капитал и резервы | 184943 | 158674 | 166978 | -26269 | 8304 | 85,80 | 105,23 |
| Выручка | 409743 | 399054 | 495518 | -10689 | 96464 | 97,66 | 124,17 |
| Себестоимость | 327287 | 378404 | 463941 | 345617 | 85537 | 1154,13 | 122,60 |
| Прибыль | 93414 | 3996 | 8304 | -89418 | 4308 | 4,28 | 207,81 |
| Чистая прибыль | 91706 | 1731 | 8304 | -89975 | 6573 | 1,89 | 479,72 |

Анализ основных экономических показателей ООО «Алена» за 2016 - 2018 гг. показывает, что имущество предприятия сокращается. Баланс предприятия к 2017 г. сократился на 28552 тыс. руб., а к 2018 г. - на 27184 тыс. руб. (в среднем на 8 % ). При этом отмечается влияние на результаты, как дебиторской задолженности, которая имеет тенденцию к сокращению, так и рост кредиторской задолженности, Вследствие этого капитал и резервы предприятия имеет неустойчивость - в 2017 г. сокращаются на 85,8 % руб., а в 2018 г. увеличиваются на 5,23 % . Динамика основных экономических показателей ООО «Алена» представлена на рис.1.

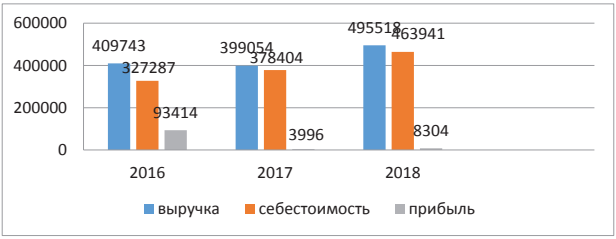



Рисунок 1 Динамика основных экономических показателей ООО «Алена».

С точки зрения обеспечения ликвидности предприятия, дебиторскую задолженность необходимо сравнивать с величиной кредиторской задолженности, так как объем кредиторской задолженности не должен превышать объем дебиторской задолженности[2].Это должно быть пороговым значением для контроля. Организация должна брать денежные средства в кредит больше, чем давать, но не слишком много.

Рассмотрим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (табл. 2 и рис.2).

Таблица 2 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

| Показатель | 2016. | 2017 | 2018 |
|---|---|---|---|
| 1.Дебиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб. | 32191 | 13444 | 6333 |
| 2. Кредиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб. | 153523 | 154284 | 100380 |
| 3. Разница показателей, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 2) | -121332 | -140840 | - 94047 |
| 4.Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (стр. 1 / стр. 2) | 0,21 | 0,09 | 0,06 |

Рисунок 2. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в организации не превышает 1,0. Дебиторская задолженность не покрывает кредиторскую, что является отрицательным фактором. Он свидетельствует о невозможности организации расплатиться со своими кредиторами, предприятию приходится привлекать дополнительные источники финансирования. Следовательно, при формировании кредитной политики необходимо учитывать и такой показатель, как оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности (табл. 3) показал, что оборот вырос на 5,88 % , а продолжительность сократилась на 11 дней или на 5,2 % .

Таблица 3 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

| Показатели | 2017 | 2018 | Отклонения | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Абс. | Темп прироста |
| Выручка, тыс. руб. | 399054 | 495518 | 96464 | 24,17 |
| Средняя дебиторской задолженность, тыс. руб. | 234574 | 279335 | 44761 | 19,1 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Коэффициент оборачиваемости, об. | 1,7 | 1,8 | 0,1 | 5,88 |
| Средняя продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дн. | 211 | 200 | - 11 | - 5,2 |

Данные для анализа оборачиваемости кредитной задолженности представлены в табл. 4.

Таблица 4 - Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности

| Показатели | 2017 | 2018 | Отклонения | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Абс. | Темп прироста |
| Выручка, тыс. руб. | 399054 | 495518 | 96464 | 24,17 |
| Средняя кредиторская задолженность, тыс. руб. | 153903,5 | 127332 | - 26571,5 | - 17,27 |
| Коэффициент оборачиваемости, об. | 2,59 | 3,89 | 1,3 | 50,19 |
| Средняя продолжительность (длительность) одного оборота кредиторской задолженности, дн. | 139 | 93 | - 46 | - 33,09 |

Коэффициент оборачиваемости увеличивается на 50,19 % , а длительности оборота соответственно сокращается на 33,09 % , что является положительным моментом.

Также в качестве показателя финансовой устойчивости предприятия можно использовать долю дебиторской задолженности в оборотных активах (табл. 5)

Таблица 5 - Анализ дебиторской задолженности

| Показатели | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|---|---|---|
| Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 32191 | 13444 | 6333 |
| Баланс | 390813 | 362261 | 335077 |
| Доля дебиторской задолженности в оборотных активах | 8,24 | 3,71 | 1,89 |

Представленные данные показывают, что доля дебиторской задолженности сокращается с каждым годом, так в 2016 г. составляет 8,24 % , а в 2018 г. - менее 2 % . Уменьшение дебиторской задолженности в целом оценивается положительно, поскольку говорит о снижении зависимости организации от платежеспособности своих партнеров.

Для подержания финансовой устойчивости предприятия необходимо обеспечить эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью. При этом необходимо:

- проводить анализ, при необходимости изучать причины негативного состояния расчетов с дебиторами и кредиторами

- обеспечить анализ и внедрение в практику предприятия современных методов управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

- обеспечивать систематический контроль за состоянием дебиторской и кредиторской заложенности на основе основных показателей, в том числе, и предложенных.

Периодичность анализа дебиторской и кредиторской задолженности может, например, составлять каждые 15 дней, при условии выявления проблем или ежемесячно, при их отсутствии.

Уменьшение доли дебиторской и кредиторской задолженности при прочих равных условиях может привести к росту платежеспособности организации и увеличению ликвидности активов. Анализ просроченной дебиторской задолженности позволяет определить надежность контрагентов, сократить им объем отгрузки и начать работать с такими дебиторами только по предоплате.

Кредиторская задолженность относится к числу временно привлеченных средств. Для эффективного управления ей необходимо в первую очередь, определить структуру: составить бюджет кредиторской задолженности, проводить количественный и качественный анализ и развития отношений с кредиторами.

Таким образом, необходимость управления дебиторской и кредиторской задолженностью позволит организации не снижать уровень ликвидности баланса [3], сохранять финансовую устойчивость и способствовать увеличению показателей рентабельности организации.

**Список использованной литературы**

1. Чернышева Ю.Г., Следнева О.О. Обзор методик проведения анализа кредиторской и дебиторской задолженности // МЦНС«Наука и просвещение» Евразийская экономическая конференция. — 2019. — №22. — 48 - 50 с.
2. Валинуров Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской заложенностей предприятия: учеб.пособ. М: Юрайт, 2016. – 234 с.
3. Бороненкова С.А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учеб. пособие. – Екатеринбург: [УГЭУ], 2017. – 296 с

© Следнева О.О. 2019

**УДК 338.984**

**С. Ф. Слесарева**
Студентка 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ, e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Р.Г. Власов
К.ф.н., доцент ОмГПУ
г. Омск, РФ, e - mail: vlasov - rg@mail.ru

## КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

**Аннотация**

Цель исследования – показать актуальность разработки стратегии устойчивого развития для современных организаций. Методы исследования – инструменты стратегического и

сравнительного анализа. В результате проведено исследование и оценена практическая значимость стратегии устойчивого развития для современных организаций,

**Ключевые слова:**
стратегия, стратегический анализ, устойчивое развитие

Носителем организационной (корпоративной) культуры является главным образом персонал организации. Развитие организационной (корпоративной) культуры является одним из наиболее перспективных направлений инвестирования в человеческий капитал организации. Причем, такие инвестиции не связаны с большими материальными затратами.

Структура корпоративной культуры может рассматриваться в двух аспектах – в отношении того, какие индивидуальные свойства персонала оказываются в ней востребованы, и в отношении принципов коммуникативного устройства организации.

Принципы коммуникативной организации предприятия так же условно делятся на два типа – горизонтально и вертикально ориентированные. Первые дают больше возможностей для сочетания «гуманистических» и «инструментальных» подходов, вторые – более явно ориентированы на инструментализм.

Можно сделать следующие выводы:

1. Организационная культура является механизмом управления организационным поведением персонала организации, в том числе для промышленного предприятия.
2. Управление формированием организационной культуры позволяет повысить эффективность деятельности организации.
3. Управление организационной культурой реализуется на стыке управления организацией и управления персоналом. Существенное влияние на организационную культуру оказывают формальные и неформальные лидеры.
4. Сотрудничество линейных руководителей и менеджеров по управлению персоналом позволяет повысить эффективность управления организационной культурой.
5. Сотрудничество с организациями, специализирующихся на кадровом консалтинге, позволяет повысить эффективность управления организационной культуры.

В исследуемой организации ООО «Рено - Омск» существует декларируемая организационная (корпоративная) культура. Сравнение декларируемой и фактической корпоративных культур представлено в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение декларируемой и фактической культуры

| Декларируемая корпоративная культура | Фактическая корпоративная культура |
|---|---|
| ***Стратегия на снижение затрат, расширение доли рынка*** | ***Стратегия на интеграцию, контроль и стабильность функционирования*** |
| • мы ценим лидеров со стратегическим видением;<br>• мы ценим производителей;<br>• мы ценим победителей;<br>• мы ценим целеустремленных и требовательных сотрудников;<br>• мы ценим результативных сотрудников | • мы ценим дисциплинированных и ответственных сотрудников;<br>• мы ценим тех, кто демонстрирует стабильную результативность;<br>• мы ценим наставничество. |

В ООО «Рено - Омск» формируется культура, в которой воплощаются ценности и стиль поведения их лидеров. Одним субъектом управления процессом формирования организационной культуры является руководитель службы управления персоналом. Служба управления персоналом оказывает непосредственное влияние на внутриорганизационную культуру через функции подбора и отбора персонала, выстраивание систем мотивации, развития, повышения квалификации, оценки персонала и функции обеспечения эффективной коммуникации между персоналом и руководителями высшего и среднего звена.

Другим субъектом формирования организационной культуры ООО «Рено - Омск» является сам персонал.

В целях разработки мероприятий по адаптации корпоративной культуры, были определены задачи в развитии персонала ООО «Рено - Омск»:

1. Реализация философии фирмы и корпоративной культуры.
2. Полное использование потенциала сотрудников.
3. Снижение психологической напряженности работников.
4. Повышение квалификации руководителей (командное управление, вовлечение в управление корпоративной культурой, делегирование полномочий, навыки обратной связи).
5. Информирование сотрудников о корпоративной культуре ООО «Рено - Омск», использование трех каналов коммуникации.

**Список использованной литературы:**

1. Власов Р.Г. Стратегии развития бизнеса на евразийском пространстве: вызовы 21 века // Евразийское пространство: экономика, управление, институты развития. 2014. № 1. С. 6.
2. Посаженникова А.В. Управление проектами: проблемы и перспективы, региональные особенности // В сборнике: Кадровое обеспечение региональной экономики и управления: правовое поле, проблемы и перспективы материалы Второй международной научно - практической конференции. Главный редактор А. И. Калачев. 2007. С. 195 - 200.
3. Власов Р.Г. К вопросу о стратегиях развития бизнеса на евразийском пространстве // В сборнике: Актуальные вопросы права, экономики и управления сборник статей X Международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 100 - 103.

© С.Ф. Слесарева, 2019

**УДК 338**

**А.Ю. Тарасова**
Студент СКФУ, г. Ставрополь
E - mail: tarasovanasty@icloud.com
**И.В. Новикова**
д.социол.н., профессор СКФУ
г. Ставрополь, РФ

## ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ

**Аннотация**

В статье рассматривается сущность продовольственной безопасности как элемента национальной безопасности государства. Обеспечение населения продовольствием

является базовым элементом экономической социальной и политической безопасности государства. Рассматриваются мероприятия по разрешению проблем продовольственной безопасности.

**Ключевые слова:**

Безопасность, продовольственная безопасность, продовольственная независимость, агропромышленный комплекс страны

Перед тем как перейти к рассмотрению значения категории «продовольственная безопасность» стоит для начала охарактеризовать и определить суть самого термина «безопасность». Безопасность это такое состояние, при котором государство, общество и индивидуумы чувствуют, что их жизненно важные интересы защищены от воздействия как внутренних, так и внешних угроз. Реализация безопасности происходит посредством создания между субъектами общественной жизни системы отношений, поддерживающейся комплексом административно - правовых, силовых технических и других мер.

Безопасность представлена различными направлениями, например, это военная и экономическая безопасность, продовольственная и экологическая безопасность, а также транспортная и информационная безопасность и так далее. Рассмотрим наиболее подробно продовольственную безопасность.

Продовольственная безопасность это такое состояние социально - экономической системы, при котором каждому гражданину страны доступен минимальный набор продуктов питания по приемлемой цене и в достаточном ассортименте, а также происходит создание необходимых резервов продукции.

Понятие продовольственной безопасности имеется несколько аспектов:

- физическая доступность, суть которой заключается в том, чтобы продукты питания должны иметься в наличии в минимальном ассортименте, в любой момент времени и на территории всей страны;
- экономическая доступность характеризуется тем, что для того чтобы приобрести минимальный набор продуктов питания каждый гражданин должен иметь приемлемый уровень дохода;
- устойчивый доступ к продовольствию, как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе;
- безопасное питание подразумевает гарантированные минимальные требования, со стороны социально - экономической системы страны, к безопасности продуктов питания и продовольственного сырья.

Как и любая система, продовольственная безопасность может быть подвергнута воздействию внешних и внутренних угроз. Сами по себе угрозы представляют собой ряд негативных условий и факторов, которые в результате приведут к неблагоприятным для потребителей изменениям ситуации на продовольственном рынке.

Выделяют как внешние угрозы, появление которых связано с открытостью экономики, так и внутренние, вызванные изменениями массового спроса и предложения в рамках экономики страны.

Проблема продовольственной безопасности страны является достаточно актуальной, и именно поэтому требует активного вмешательства со стороны государства.

Непосредственно на продовольственную безопасность и независимость воздействует состояние агропромышленного комплекса страны, потому как является основой ее обеспечения. Именно поэтому развитие аграрной сферы России должно стать ее государственным приоритетом. Однако этого пока не наблюдается. Несмотря на некоторые успехи в сельскохозяйственном секторе, наша страна продолжает существенно зависеть от поставок из - за рубежа. Импортозависимость будет сохраняться до той поры, пока в нашей стране не нормализуется отечественное производство. Капитальные вложения оживят сельскохозяйственный сектор, а это, в свою очередь, позволит не только защитить производителей товаров нашей страны и обеспечить продовольственную безопасность, но и сделает нашу страну крупнейшим экспортером агропромышленной продукции высокого качества на мировом уровне [3].

Стоит отметить, как недостаточно развитый агропромышленный комплекс страны оказал влияние на ее продовольственную безопасность. Например, за последние десятилетия сократился не только объем потребляемых основных продуктов питания на душу населения, но и их качество в целом. Сокращение объемов производства и потребления продуктов питания также вызвано изменением реальной заработной платы и ценовой политики в целом.

Проблемы продовольственной безопасности можно решить благодаря следующим мероприятиям:

- увеличить объем производства продуктов питания;
- рост объема импорта продуктов питания;
- повысить покупательную способность населения.

Вследствие резкого снижения денежных доходов населения произошло сокращение спроса на продукты питания, которое сопровождается стабильным повышением цен и различных тарифов, приводящих к увеличению себестоимости продукции и одновременным снижением ее конкурентоспособности. Обеспечить повышение объемов производства продукции в сельскохозяйственном секторе можно благодаря высокопроизводительному труду работников на основе их материальной заинтересованности в этом. В нашей стране такой механизм практически отсутствует, так как оплата труда в сельском хозяйстве остается одной из самых низких в экономике. Данный факт выступает одним из важных оснований для снижения заинтересованности населения работать в агропромышленном комплексе, и как результат – отток квалифицированной рабочей силы [1].

Постоянное увеличение розничных цен на продукты питания, которые диктуются естественными монополиями, порождает сокращение покупательной способности и уровня потребления среди населения России.

Соотношение экспорта и импорта продукции сельского хозяйства оказывает воздействие на продовольственную безопасность. В нашей стране импортозависимость по отдельным видам продовольственных товаров остается стабильной уже продолжительный период времени, несмотря на то, что в большинстве случаев качество ввозимой продукции на низком уровне.

Проблема продовольственной безопасности России становится более заметной в зависимости от того кто занимает господствующее положение на рынке. В нашей стране рынок продовольственных товаров курирует большое количество лоббистов в различных

органах власти, например, одни могут поддерживать конкретные страны, которые импортируют продовольственные товары, другие отстаивать интересы отдельных компаний. Россия не всегда способна оказать сопротивление на давление со стороны других стран, так как находится за пороговым значением продовольственной безопасности [1].

Таким образом, обеспечить продовольственную безопасность России можно благодаря скорому увеличению материально - технической базы в сельском хозяйстве; повышению эффективности производства сельскохозяйственной продукции, несмотря на различие в формах собственности; заметной поддержке агропромышленного комплекса со стороны государства; значительному повышению уровня оплаты труда не только в сельском хозяйстве, но и в других сферах; созданию таких условий труда, которые будут препятствовать оттоку молодых специалистов из сельских местностей.

**Список использованной литературы:**

1. Кротов, М. И., Мунтиян, В. И. Экономическая безопасность России: Системный подход / М. И., Кротов. СПб.: Изд - во НПК «РОСТ», 2016. 336 с.

2. Крутиков, В. К. Экономическая безопасность: учебно - методическое пособие / В. К. Крутиков. Калуга: Изд - во «Эйдос», 2017. 196 с.

3. Кунцман, М. В. Экономическая безопасность: учебное пособие / М. В. Кунцман. М.: МАДИ, 2016. 152 с.

© А.Ю. Тарасова, И.В. Новикова 2019

**УДК 332**

**А.Ю. Тарасова**
Студент СКФУ,
г. Ставрополь
E - mail: tarasovanasty@icloud.com
**И.В. Новикова**
д.социол.н., профессор СКФУ
г. Ставрополь, РФ

## МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИИ

**Аннотация**

В статье маркетинг территории рассматривается как инструмент позиционирования и развития территории, целью которого выступает создание, развитие и использование конкурентных преимуществ территории, а также ее внешних субъектов, в сотрудничестве с которыми она заинтересована. Существенно помочь территории выжить в конкурентной среде и повысить качество жизни людей, проживающих на ней, способны маркетинговые и коммуникационные технологии.

**Ключевые слова:**
Территория, маркетинг территории, маркетинговые стратегии территории, цели маркетинга территории.

Территория существует в конкурентных условиях и напрямую зависима от внешних и внутренних факторов, которые постоянно оказывают воздействие на ее функционирование и развитие. Именно поэтому территории необходимо непрерывно развиваться, чтобы не потерять свои конкурентные преимущества. Основным инструментом в управлении развитием территории выступает маркетинг территории.

Маркетинг территории представляет собой целенаправленную деятельность, осуществляемую на регулярной основе, по созданию положительного образа и продвижению территории, делая ее в итоге привлекательной не только для посещения и проживания, но и объектом для привлечения инвестиций.

Выделяют следующие цели маркетинга территории:

- поддержание и развитие конкурентоспособности предприятий промышленности и сферы услуг, которые расположены в регионе;
- сформировать и улучшить узнаваемый и благоприятный имидж территории с целью привлечения в регион новых предприятий;
- выявить потенциал и уникальные черты территории, чтобы привлечь инвесторов;
- повысить культурную привлекательность региона;
- создать или усовершенствовать инфраструктуру региона;
- повысить качество управления регионом.

Таким образом, стратегической целью маркетинга территории, как инструмента управления развитием территории, выступает обеспечить процветание территории путем создания лучших условий для жизни, отдыха, работы и бизнеса. Достигнуть стратегической цели возможно благодаря привлечению ресурсов, которые необходимы для планомерного и долгосрочного развития территории. Стоит отметить, что привлечение ресурсов не является самой целью, а выступает как обязательное условие для того, чтобы ее жители, предприниматели, власти и общественные организации, благодаря своей активной деятельности, выявили потенциал территории.

Для достижения цели развития территории необходимо привлечь имеющиеся ресурсы на ее территории, эффективное использование которых является одной из ведущих задачи маркетинговой стратегии территории.

Маркетинговая стратегия территории это долгосрочный и зафиксированный по времени процесс разработки и реализации совокупности мероприятий, предназначенных для достижения территорией поставленных целей и задач. Выделяют основные стратегии маркетинга территории, направленные ее развитие [2]:

- стратегия совершенствования имиджа, цель которой в создании необходимого имиджа посредством сформирования, дальнейшего распространения и обеспечения признания территории со стороны не только реальных, но и потенциальных потребителей. Главным инструментом здесь являются коммуникационные мероприятия, которые демонстрируют, что территория открыта для контактов и позволяет внешним субъектам более детально ее изучить, с целью определения преимуществ и имеющихся ресурсов;

– стратегия маркетинга привлекательности, цель ее заключается в повышении привлекательности территории не только для туристов, но и для юридических лиц - инвесторов. Например, это увеличение количества объектов культуры и отдыха; развитие естественных достопримечательностей территории (набережные, горы, моря и т.д.); реставрация или открытые новых объектов исторического наследия;

– стратегия маркетинга инфраструктуры, цель которого заключается в создании максимально благоприятных условий для жизни, ведения бизнеса и т. д. Для этого необходимо модернизировать социальную, производственную и рыночную инфраструктуры;

– стратегия маркетинга населения, которая ориентирована не только на потребителей данной территории (жители, лица, прибывшие на территорию для дальнейшего проживания, приезжие), но и на развитие общих экономических условий, состояния рынка труда, деловой и социальной инфраструктуры в целом;

Необходимо разрабатывать программы маркетинга территории, которые будут являться составной частью общих стратегий развития территории, но стоит отметить, что органы власти не спешат разрабатывать и реализовывать подобные маркетинговые программы, несмотря на то, что осознают недостатки в системе долгосрочного развития [4].

Таким образом, маркетинг территории это инструмент, предназначенный не только для стратегического развития территории, но и для комплексного решения проблем.

**Список использованной литературы:**

1. Ергунова, О. Т. Маркетинг территории: учебное пособие / О. Т. Ергунова. – Екатеринбург : Изд - во Урал. ун - та, 2017. 136 с.
2. Полякова, Н. В. Маркетинг территорий: учебное пособие / Н. В. Полякова. Иркутск: Изд - во БГУ, 2017. 106 с.
3. Улицкая Н.Ю. Маркетинг территорий: учебное пособие / Н. Ю. Улицкая. Пенза: ПГУАС, 2016. 132 с.
4. Чечулин, А. В. Маркетинговые коммуникации территорий: учебное пособие / А. В. Чечулин. СПб. : С. - Петерб. гос. ун - т, Ин - т «Высш. шк. журн. и мас. коммуникаций», 2015. 102 с.

© А.Ю. Тарасова, И.В. Новикова, 2019

**УДК 336.1**

**А.Ю. Тарасова**
Студент СКФУ, г. Ставрополь, РФ
E - mail: tarasovanasty@icloud.com
**И.В. Новикова**
д.социол.н., профессор СКФУ, г. Ставрополь, РФ

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ В РОССИИ

**Аннотация**

В статье рассматриваются основные проблемы муниципальных финансов, как вида экономических отношений, связанных с формированием и использованием финансовых средств всех субъектов экономической жизни, и участвующих в процессе общественного производства на территории конкретного муниципального образования.

**Ключевые слова:**
Муниципальные финансы, проблемы муниципальных финансов, органы местного самоуправления, распределение средств.

В последнее десятилетие не только система государственных, но и муниципальных финансов в России претерпевала серьёзные изменения, которые происходили в связи с внесением изменений в нормативно - правовые акты, регулирующие данную сферу, а также общим реформированием финансовой системы государства.

Муниципальные финансы представляют собой особую форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования, в расчёте на финансовый год и плановый период [1, с. 470].

В Федеральном законе от 06.10.2003 г. № 131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» была заложена концепция по обеспечению муниципальных финансов.

К её основным положениям в области муниципальных финансов можно отнести [2, с. 27]:

- сокращение величины расходных полномочий местных финансов с одновременным увеличением полномочий органов местного самоуправления;
- ликвидация регулирующих налогов и общее увеличение доли безвозмездных перечислений в местные бюджеты из вышестоящих уровней бюджетной системы;
- увеличение собственных налоговых и неналоговых поступлений в бюджеты органов местного самоуправления.

На основании этих положений предполагалось, что за несколько лет будет полностью перестроена система муниципальных финансов.

Однако если рассматривать итоги на практике, то можно говорить о том, что эти положения были достигнуты только формально и укрепления муниципальных финансов не произошло.

Если рассматривать основные проблемы муниципальных финансов в России, то можно выделить следующие основные проблемы:

- муниципальные финансы занимают слишком маленькую долю в общей структуре бюджетной системы РФ.

Система бюджетного перераспределения в России построена таким образом, что муниципальные финансы в структуре бюджетного финансирования занимают лишь малую часть всех средств, распределяемых по уровням управления.

Усугубляет эту ситуацию ещё и то, что основную долю расходов органов местного самоуправления занимают расходы, связанные с обеспечением полномочий, переданных местному самоуправлению федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ;

- наблюдается нечёткое разграничение полномочий.

Часть многих вопросов, которые решаются органами местного самоуправления, находится на стыке полномочий с органами исполнительной власти субъектов РФ.

Данная проблема является наиболее острой в настоящее время. Отсутствие чёткого разделения полномочий вызвано, в первую очередь тем, что местное самоуправление возникло в тот момент, когда уже была выстроена вертикаль власти, а также двухуровневая система государственной власти. В момент учреждения органов местного самоуправления пришлось в срочном порядке заново распределять государственные полномочия, из - за чего часть полномочий не смогли отнести к определённому уровню государственной

власти и передали их совместное ведение с регионами или муниципальными образованиями. Из - за этого также в системе финансовых отношений не заложен принцип распределения бюджетных полномочий.

− наличие слабых звеньев – бюджетов сельских образований.

На уровне муниципальных районов происходит концентрация финансовых ресурсов, что подтверждается системой внебюджетного перераспределения между субъектами РФ, муниципальными районами и сельскими поселениями.

− сложившаяся модель межбюджетных отношений выстроена таким образом, что она направлена на обеспечение выравнивания доходов бюджетов разных уровней, в том числе и муниципального, в соответствии с их расходными полномочиями.

Всё это приводит к тому, что основную долю в структуре местных бюджетов занимают расходные полномочия, которые зачастую не обеспечиваются финансированием в полном объёме;

− недостаток доходной части выражается в том, что зачастую у муниципальных образований происходит снижение налоговых и неналоговых поступлений, из - за чего снижается доходная часть бюджета, при этом, расходная часть непрерывно возрастает.

Таким образом, также к числу дополнительных проблем, с которыми сталкиваются муниципальные финансы, можно отнести слабую организацию муниципальных нормативно - правовых актов в сфере организации муниципальных финансов, отсутствие муниципальных программ развития местных финансов и реализации финансовых стратегий, а также отсутствие необходимых стимулов для увеличения эффективности и повышения качества управления муниципальными финансами.

**Список использованной литературы:**

1. Подъяблонская Л.М. Актуальные проблемы государственных и муниципальных финансов: учебник / Л. М. Подъяблонская. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2017. 303 с.

2. Свищева В.А. Муниципальные финансы: современные проблемы и альтернативы // Власть. 2013. № 10. С. 27 - 32

© А.Ю. Тарасова, И.В. Новикова, 2019

**УДК - 33**

**А.А.Федько**
Магистрант 2 курса КФУ им. В.И. Вернадского
Институт экономики и управления
г. Симферополь, РФ, E - mail: fedkoanna86@gmail.com
Научный руководитель: И.П. Юга, К.э.н., старший преподаватель
кафедры «Учета, анализа и аудита» КФУ им. В.И. Вернадского
Институт экономики и управления
г. Симферополь, РФ, E - mail: main@ieu.cfuv.ru

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ИМУЩЕСТВА ГОСУЧРЕЖДЕНИЙ, КАК ОБЪЕКТА КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ

**Аннотация**

Роль концессий на сегодняшний день возрастает как в мировой, так и в отечественной экономике. В настоящей статье мною исследовано изменения действующего

законодательства, которые регулируют действия сторон концессионных соглашений, позволяющие не только привлечь инвестиции в экономику Российской Федерации, но и повысить качество товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

**Ключевые слова:**

Концессионное соглашение, концессия, концедент, концессионер, амортизация, имущество.

Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29.06.2018 № 146н утвержден федеральный стандарт бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концессионные соглашения» (далее – ФСБУ «Концессионные соглашения»).

Применять ФСБУ «Концессионные соглашения» госсектору следует в результате отражения в бухгалтерском учете активов, обязательств, фактов хозяйственной жизни, иных объектов бухгалтерского учета, возникающих вследствие заключения и исполнения концессионных соглашений. Иными словами концессионное соглашение является формой партнерства между государством и частным бизнесом с привлечением частного сектора.

По своей сути концессия представляет собой такой договор, который возникает при создании или реконструкции объектов имущества, собственником которого является государство, за счет привлечения средств инвестора полностью или частично. По результату, которого инвестор вправе на возмездной основе эксплуатировать объект концессии.

Объектами концессионного соглашения выступают зачастую социально значимые объекты, которые не подлежат приватизации. К ним относятся аэродромы, железные дороги, объекты здравоохранения, образования, спорта, культуры, системы общественного транспорта, а также сооружения ЖКХ и другие инфраструктурные объекты.

Реконструкция объекта концессионного соглашения в целом представляет из себя мероприятия по переустройству оборудования путем внедрения новых технологий, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного имущества новым, более производительным, изменения в технологии или функционала данного объекта, иные мероприятия по улучшению характеристик и эксплуатационных свойств указанного объекта.

Сторонами концессионного соглашения являются концедент и концессионер. В роли концедента может быть государство, от имени которой выступает Правительство РФ или уполномоченный им ФОИВ, субъект РФ, от имени которого выступает ОГВ субъекта РФ, муниципальное образование, от имени которого выступает орган местного самоуправления, а также государственная компания «Российские автомобильные дороги» и государственная корпорация «Росатом». Индивидуальным предпринимателям, юридическим лицам, в том числе иностранным, а также действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двум и более указанным юридическим лицам отведена роль концессионера при заключении концессионного соглашения.

Объекты концессионного соглашения при этом подлежат обособленному отражению концедентом в составе нефинансовых активов имущества казны. Концессионером этом объект отражается на балансе концессионера обособленно от собственного имущества.

Концессионное соглашение предусматривает обязанность концессионера в создании, реконструкции имущества за счет собственных средств, с целью осуществления деятельности с использованием и эксплуатацией этого имущества. Обязанность концедента состоит в предоставлении концессионеру на определенный срок прав пользования и владения имуществом, которое является объектом концессионного соглашения. Это имущество может быть недвижимым, а также недвижимым и движимым, технологически связанным между собой и предназначенным для осуществления деятельности, установленной концессионным соглашением.

В настоящий момент в Инструкции по применению Плана счетов бюджетного (бухгалтерского) учета для госорганов не внесены изменения для отражения объектов учета и фактов хозяйственной жизни, возникающие в связи с концессионными соглашениями, но установлена обязанность применения ФСБУ «Концессионные соглашения» при ведении бюджетного (бухгалтерского) учета уже с 01.01.2020, а при составлении годовой бюджетной (бухгалтерской) отчетности начиная с отчетности 2020 года.

Реализация концессионных соглашений для отражения фактов хозяйственной жизни в учете происходит поэтапно. Из начальных этапов является подписание сторонами концессионного соглашения, при котором за концедентом предусмотрена обязанность отражения на забалансовом счете сумму ожидаемого прироста имущества, сметную стоимость (сумму инвестиций, предельный размер расходов) создания или реконструкции объекта соглашения.

Передача концедентом объекта концессионного соглашения концессионеру осуществляется по подписываемому сторонами концессионного соглашения акту приема - передачи. В последующем в соответствии с условиями концессионного соглашения инвестор (концессионер) за свой счет создает, реконструирует объект концессионного соглашения. В процессе выполнения этого этапа концедент обязан учесть увеличение стоимости имущества, как сумму фактических инвестиций концессионера, которая отражается на основании информации концессионера. При сверке расчетов определяется объем инвестиций по состоянию на 01.01.2010. Это нужно для того, чтобы концедент отразил данную информацию на забалансовом счете в межотчетный период. Фактическая сумма инвестиций и корректировка сметной стоимости отражается на начало 2020 года. В последующем это необходимо делать не реже одного раза в полгода в течение периода создания (реконструкции) объекта соглашения. Если в текущем году соглашение находится на этапе осуществления инвестиций, концеденту при проведении инвентаризации необходимо выявить сметную стоимость, фактический объем инвестиций и отразить его на забалансовых счетах в межотчетный период.

Этап ввода в эксплуатацию созданного, реконструированного объекта концессионного соглашения, осуществляется концессионером в порядке, установленном законодательством РФ, с последующей государственной регистрацией прав владения и пользования объектом концессионного соглашения. При этом концеденту необходимо отразить прирост имущества. Сначала удорожание объекта следует отнести на счета 0 106 9Х 000 «Вложения в имущество концедента», с дальнейшим отражением на соответствующих счетах аналитического учета счета 0 108 9Х 000 «Нефинансовые активы, составляющие казну в концессии», если не прекращалось право оперативного управления, по счету 0 101 9Х 000 «Основные средства - имущество в концессии».

Если объект продолжал находиться в хозяйственном ведении, прирост имущества концедента отражается путем удорожания имущества казны и увеличения вложений в государственные (муниципальные) предприятия.

Когда на объект зарегистрировано право собственности, необходимо проверить, есть ли информация о нем на счетах учета объектов, составляющих казну в концессии.

Таким образом, если по результатам проведения инвентаризации концессионных соглашений выявлены эксплуатируемые в 2019 году объекты, на которые зарегистрировано право собственности, они учитываться в остатках по счетам 0 108 9Х 000 (0 101 9Х 000 ) на начало 2019 года. Дополнительные корреспонденции (доначисление доходов (расходов) будущих периодов по счетам 0 401 40 000 и 0 401 50 000) необходимо отразить в межотчетный период.

Таким образом, в 2019 году появилась необходимость проверки начисления амортизации на объекты концессионных соглашений. Если объект не был учтен, его необходимо восстановить и доначислить амортизацию.

Стоит обратить внимание, что на всех этапах реализации соглашений, объектами которых является специфическое имущество (к примеру, объекты теплоснабжения, централизованные системы горячего, холодного водоснабжения (водоотведения), программы для ЭВМ, базы данных и другие объекты информационных технологий) следует руководствоваться положениями Закона о концессионных соглашениях. Объекты концессионного соглашения и иное передаваемое концедентом концессионеру по концессионному соглашению имущество отражается на балансе концессионера, обособлено от его имущества. В отношении такого имущества концессионером ведется самостоятельный учет, осуществляемый им в связи с исполнением обязательств по концессионному соглашению, и производится начисление амортизации.

**Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115 - ФЗ «О концессионных соглашениях».
2. Приказ Минфина России от 29.06.2018 № 146н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концессионные соглашения».

© А.А.Федько 2019

**УДК 338.31**

**О.С. Фефилова**
магистрант 2 курс ВятГУ,
г. Киров, РФ

## АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация**

В статье происходит анализ показателей рентабельности предприятия АО «Весна», занимающегося производством игр и игрушек. Целью статья является анализ системы

основных показателей рентабельности. А также проведение факторного анализ с целью выявления влияния на изменение рентабельности оборотных активов предприятия.

**Ключевые слов**

Капитал, прибыль, факторы, рентабельность, активы, оборачиваемость.

Рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности.

Для повышения рентабельности активов используют количественные факторы, связанные с наращиванием объема продаж, и качественные изменения, позволяющие повысить цены или снизить себестоимость, повысить эффективность использования основных фондов, высвободить оборотный капитал.

Рентабельность активов можно получить путем умножения оборачиваемости активов на рентабельность.

Таблица 1 – Система основных показателей рентабельности предприятия, %

| Показатели | 2016г (Б) | 2017г (П) | 2018г (От) | Отклонение, пп. | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | К прошлому | К базисному |
| 1.Рентабельность произведенных затрат | 45,06 | 45,1 | 36,15 | - 8,95 | - 8,91 |
| 2.Рентабельность продаж (оборота): | | | | | |
| по прибыли от продаж | 17,57 | 22,66 | 25,78 | 3,12 | 8,21 |
| по чистой прибыли | 30,1 | 28,45 | 25,78 | - 2,67 | - 4,32 |
| 3. Рентабельность активов | | | | | |
| 3.1 Текущих активов по чистой прибыли | 22,22 | 22,2 | 18,93 | - 3,27 | - 3,29 |
| 3.2. Совокупных активов по чистой прибыли | 18,14 | 18,37 | 16,03 | - 2,34 | - 2,11 |
| 3.3. Рентабельность производственных активов | 11,67 | 15,9 | 20,97 | 5,07 | 9,3 |
| 4. рентабельность капитала | | | | | |
| 4.1 Собственного капитала по чистой прибыли | 19,17 | 19,45 | 16,92 | - 2,53 | - 2,25 |
| 4.2. Постоянного капитала | 19,11 | 19,4 | 16,88 | - 2,52 | - 2,23 |

За период с 2016 до 2018 года рентабельность производственных затрат снизилась. В 2016 году на 1 руб. затрат приходится 0,45 руб. прибыли от продаж и 0,36 руб. в 2018 г. Снижение данного показателя говорит об увеличении себестоимости.

Рентабельность продаж по прибыли от продаж с каждым годом увеличивается. Так в 2016 году приходилось 0,17 руб. прибыли предприятие получает с каждого рубля проданной продукции. В 2018 г. организация получала уже 0,25 руб.

Если рассматривать динамику показателя рентабельности продаж по чистой прибыли, то заметно, что он уменьшается, так в 2016 г. с 30,1 % рентабельность продаж уменьшилась на 4,32 п.п к 2016г. и составила 25,78 % . Отношение чистой прибыли к выручке является конечным показателем в системе показателей рентабельности продаж и отражает влияние всей совокупности доходов и расходов.

По сравнению с 2016 г. рентабельность текущих активов по чистой прибыли (22,22 % ) снизилась на 3,29 п.п и в 2018 году составила 18,93 % . Это произошло из - за явного роста чистой прибыли и увеличения оборотных активов.

Следующим этапом анализа является определение факторов, влияющих на изменение рентабельности активов и совокупного капитала.

На основе расчетных данных, приведенных в таблице, и вышеуказанной модели, произведем факторный анализ:

1) Находим рентабельность оборотных активов в базисном периоде (2017г):

$$RtA_{(0)} = R_{\text{пр.}(0)} \cdot К_{\text{об.}(0)} = 0{,}78 \cdot 28{,}45 = 22{,}191$$

2) Рассчитываем изменение рентабельности оборотных активов за счет рентабельности продаж

$$RtA_{(\text{у})} = R_{\text{пр.}(1)} \cdot К_{\text{об.}(0)} = 0{,}89 \cdot 28{,}45 = 25{,}3205$$

$$\Delta RtA\left(R_{\text{пр}}\right) = RtA_{(\text{у})} - RtA_{(0)} = 25{,}3205 - 22{,}191 = 3{,}1295$$

3) Находим влияние на рентабельность оборотных активов за счет оборачиваемости оборотных активов

$$RtA_{(1)} = R_{\text{пр.}(1)} \cdot К_{\text{об.}(1)} = 0{,}89 \cdot 21{,}31 = 18{,}9659$$

$$\Delta RtA(К_{\text{об}}) = RtA_{(1)} - RtA_{(\text{у})} = 18{,}9659 - 25{,}3205 = -6{,}3546$$

4) Рассчитывает совокупное изменение повлиявших факторов.

Балансовая увязка (БУ):

$$\Delta RtA = \Delta RtA\left(R_{\text{пр}}\right) + \Delta RtA(R_{\text{об}}) = \Delta RtA = 3{,}1295 - 6{,}3546 = -3{,}2251\text{п.п}$$

Исходные данные и формулы их расчета, а также влияние факторов на изменение рентабельности оборотных активов занесены в таблицу 2.

Таблица 2 – Влияние факторов на изменение рентабельности оборотных активов

| Показатель | Усл.обозн. алгоритм расчета | 2017 г | 2018 г | Отклонение |
|---|---|---|---|---|
| 1. Выручка от продаж, тыс.руб | V | 689387 | 961925 | 272538 |
| 2. Средняя величина оборотных активов, тыс.руб | Atcp | 883462,5 | 1082822,5 | 199360 |
| 3. Чистая прибыль, тыс.руб | ПЧ | 196118 | 204998 | 8880 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 4. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | Коб = V / At | 0,78 | 0,89 | 0,11 |
| 5. Рентабельность продаж, % | Rпр = ПЧ / V | 28,45 | 21,31 | - 7,14 |
| 6. Рентабельность оборотных активов, % | RтА = ПЧ / At | 22,2 | 18,93 | - 3,27 |
| 7. Изменение рентабельности оборотных активаов за счет: | Δ RтА | х | х | - 3,2251 |
| а) рентабельности продаж (оборота) | ΔRтА (ΔRпр) | х | х | 3,1295 |
| б) оборачиваемости оборотных активов | ΔRтА (ΔКоб) | х | х | - 6,3546 |

В ходе проведенного факторного анализа выявлено, что большее влияние на изменение рентабельности оборотных активов оказал показатель рентабельности продаж, а именно его уменьшение на 7,14 п.п дал рост рентабельности активов на 3,13 п.п. Рост коэффициента оборачиваемости оборотных активов оказал отрицательную динамику и уменьшил рентабельность на 6,35 п.п. В итоге изменение рентабельности оборотных активов составило - 3,23 п.п.

**Список использованной литературы:**

1. Тимофеева К.А Пути повышения рентабельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. №4. С. 98 - 102.
2. Фефилова О.С. Финансово - хозяйственная деятельность АО «Весна» // Молодежь и наука XXI (г. Ульяновск, 13 декабря 2018 г.). У., 2018.

© О.С. Фефилова, 2019

**УДК 2964**

**Фролова А.В.,**
студентка бакалавриата, 4 курс,
Институт Экономики и Управления
Научный руководитель: Новикова И.В., профессор кафедры
государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
Россия, г. Ставрополь, E - mail: froanastasia98@mail.ru

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ - МАРКЕТИНГА В РОССИИ

*Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности развития в России такого сегмента рынка как интернет - маркетинг. Обосновывается необходимость*

*применения онлайн - маркетинга в бизнес - структурах. Также представлен объем рекламного рынка за 2014 - 2018 гг. в России без учета НДС, проведен анализ динамики данного объема.*

*Ключевые слова: интернет - маркетинг; особенности интернет - маркетинга; система «6I» электронного маркетинга»; объем рекламного рынка России.*

В настоящее время в связи с тем, что глобальная сеть Интернет не перестает достигать прогресса, параллельно ей развиваются и способы продвижения товаров и услуг в Интернете. Россия является одной из площадок развития такого явления как интернет - маркетинг. Необходимость развития данного инструмента продвижения обусловлена тем, что согласно проведенным исследованиям, в условиях экономического кризиса, интернет - маркетинг занял лидирующие позиции среди организаций, занятых в сфере бизнеса.

Существует много подходов к определению понятия интернет - маркетинга. Например, под данным видом продвижения понимают рекламная деятельность в Интернете, включая электронную почту. Также, данное понятие имеет несколько трактовок, а именно, онлайн - маретинг, digital - маркетинг.

На наш взгляд, наиболее широким является определение интернет - маркетинга как деятельности по достижению маркетинговых целей с применением широкого спектра цифровых коммуникационных каналов (блог, социальные сети), привлечению новых клиентов и поддержания связи с имеющимися, а также по обеспечению присутствия компании в сети Интернет.

В соответствии с моделью «6I» электронного маркетинга», разработанной М.Макдональдом и Х.Уилсоном, выделяют следующие особенности интернет - маркетинга:

– Interactivity (интерактивность);
– Intelligence (измеримость);
– Individualisation (индивидуализация);
– Integration (интеграция);
– Industry restructuring (изменения в производственных процессах);
– Independence of location (независимость от местоположения) [2].

С учетом того, что интернет - маркетинг находится в постоянном развитии, его особенности могут меняться или совершенствоваться.

Популярность интернет - маркетинга обусловлена ростом количества пользователей сети Интернет, развитием электронной коммерции и других видов рекламы в интернете.

Как показывает практика, именно применение инструментов интернет - маркетинга позволяет оперативно и с достаточно минимальными издержками привлечь новую целевую аудиторию. За счет этого происходит увеличение продаж и продукция компаний становится более известной. Иными словами, благодаря интернет - маркетингу у организаций появляется возможность успешно осуществлять свою деятельность при условии жесткой конференции и снижения спроса [1].

Согласно данным экспертов Ассоциации коммуникационных агентств России, а также экспертизе IAB Russia и Российской Ассоциации маркетинговых услуг наблюдается рост рекламного рынка в 2018 году и занимает высокие позиции в Европе.

Для наиболее четкого представления о том, как развивается Интернет - маркетинг в Российской Федерации, рассмотрим динамику объема рекламного рынка за 2014 - 2018 годы, представленную в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Объем рекламного рынка России за 2014 - 2018 гг, млрд. руб., без учета НДС

| Показатель | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Динамика, % 2018 / 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Телевидение | 159,8 | 136,7 | 150,8 | 170,9 | 187,0 | 117 |
| Радио | 17,9 | 15,5 | 16,5 | 16,9 | 16,9 | 94,4 |
| Пресса | 34,3 | 25,3 | 22,3 | 20,5 | 18,0 | 52,5 |
| ООН | 45,7 | 36,2 | 38,3 | 42,7 | 43,8 | 95,8 |
| Интернет | 97,0 | 112,3 | 136,0 | 166,3 | 203,0 | 209,3 |
| Итого к медиарынку | 354,7 | 326,0 | 364,0 | 417,3 | 468,7 | 132,1 |

Исходя из приведенных данных, можно сделать соответствующие выводы:

– лидирующую позицию по объему рекламного рынка за период с 2015 по 2018 год занимает такой сегмент рекламного рынка как Интернет. В 2014 году он занимал 2 - е место после телевидения. Рост данного сегмента к 2018 году по сравнению с 2014 составил 109,3 % ;

– телевидение занимает 2 - е место по объему рекламного рынка и с 2014 года этот объем практически не меняется;

– пресса и радио имеют самый маленький объем на рекламном рынке на протяжении всего исследуемого периода.

Таким образом, интернет - маркетинг является самым востребованным инструментом развития рекламного рынка в России. Увеличение темпов роста сетевого рынка свидетельствует о том, что бизнес - сектор экономики отдает большее предпочтение интернет - маркетингу нежели таким форматам рекламы, как телевидение и наружная реклама.

**Список использованной литературы**

1) Гуварьян К.А., Гаврилова О.М. Анализ рынка интернет - маркетинга в РФ и за рубежом // Электронный научно - практический журнал «Современные научные исследования и инновации», 2019. №4. С.35 - 39

2) Капустина, Л. М. Интернет - маркетинг. Теория и практика продвижения бренда в Сети: [монография] / Л. М. Капустина, И. Д. Мосунов ; М - во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун - т. – Екатеринбург : [Изд - во Урал. гос. экон. ун - та], 2015. – 102 с.

3) Сайт Ассоциации коммуникационных агентств России [Электронный ресурс] Режим доступа: http: // www.akarussia.ru – (дата обращения 08.12.2019)

© Фролова А.В., 2019

**УДК 343.3 / .7; 343. 713**

**ХАРЧЕНКО В. А.**
Юго - Западный государственный университет, г. Курск
valeria27kharchenko33@mail.ru

# СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ВЫМОГАТЕЛЬСТВУ

***Аннотация:*** *в данной статье рассмотрена динамика зарегистрированных преступлений экономической направленности в 2009 - 2018 гг. в РФ, количество преступлений экономической направленности, выявленных правоохранительными органами РФ в 2009 - 2018 гг., количество преступлений экономической направленности, предварительно расследованных правоохранительными органами РФ в 2009 - 2018 гг., структурный анализ предварительно расследованных преступлений экономической направленности отдельными правоохранительными органами РФ, динамика зарегистрированных вымогательств в РФ за 2012 - 2018 гг., Динамика показателей преступности, связанных с вымогательством в РФ в 2009 - 2018 гг., а также оценка общественного мнения о проблеме вымогательства.*

***Ключевые слова:*** *вымогательство, экономическая направленность, правоохранительные органы, предварительно расследованные преступления, общественное мнение.*

На современном этапе исследование динамики экономических преступлений приобретает особое значение в целях противодействия экономической преступности в стране.

По данным официальной статистики [1] в России в течение 2009 - 2017 гг. наблюдается ежегодное уменьшение количества преступлений экономической направленности. По итогам 2018 г. отмечен рост показателя на 4376 преступления по сравнению с предыдущим годом. Удельный вес зарегистрированных экономических преступлений в общей структуре преступлений также уменьшился в динамике и составил 5,5 % в 2018 году (рис. 1).

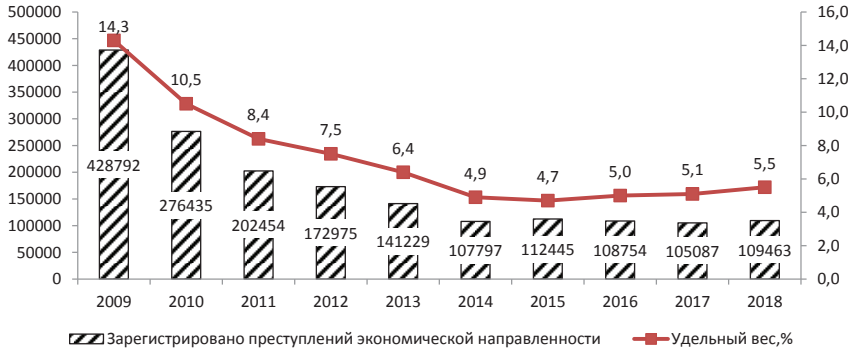



Рисунок 1 – Динамика зарегистрированных преступлений экономической направленности в 2009 - 2018 гг. в РФ

Рассмотрим сведения о количестве выявленных экономических преступлений сотрудниками правоохранительных органов РФ за 2009 - 2018гг. (Таблица 1).

Таблица 1 – Количество преступлений экономической направленности, выявленных правоохранительными органами РФ в 2009 - 2018 гг.

| Показатель | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Всего, из них выявлено преступлений сотрудниками: | 428792 | 276435 | 202454 | 172975 | 141229 | 107797 | 112445 | 108754 | 105087 | 109463 |
| следственных органов Следственного комитета РФ | 6715 | 3104 | 2856 | 2128 | 2054 | 1336 | 1901 | 2094 | 2259 | 2064 |
| органов внутренних дел | 410333 | 264250 | 190800 | 162617 | 130000 | 96583 | 97929 | 93470 | 89236 | 93232 |
| таможенных органов | 4970 | 3025 | 3115 | 529 | 553 | 808 | 1094 | 1236 | 1148 | 1114 |
| органов исполнения наказаний | 75 | 73 | 90 | 142 | 190 | 172 | 183 | 404 | 398 | 350 |
| органов Федеральной службы безопасности | 2351 | 1869 | 1541 | 1586 | 2056 | 2021 | 2926 | 3635 | 4112 | 5066 |
| органов Федеральной службы судебных приставов | 1252 | 617 | 555 | 617 | 464 | 330 | 239 | 203 | 197 | 153 |
| органов Государственного пожарного надзора | 62 | 14 | 6 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| органов наркоконтроля | 2351 | 1140 | 979 | 610 | 424 | 514 | 489 | 172 | - | - |
| органов прокуратуры | - | - | - | - | - | - | - | - | 7440 | 7250 |

Источник: составлено по данным Главного информационно - аналитического центра Министерства внутренних дел Российской Федерации

Данные таблицы 1 показывают, что количество преступлений экономической направленности, выявленных следственными органами Следственного комитета РФ в 2009 - 2013 гг. уменьшилось на 4 621 ед., в 2014 - 2017 гг. отмечен рост показателя на 69,1 % .

Наблюдается тенденция к уменьшению количества экономических преступлений, выявленных органами внутренних дел, таможенными органами, органами Федеральной службы судебных приставов и Государственного пожарного надзора. Не смотря на

указанные факты, наибольшее количество экономических преступлений было выявлено органами внутренних дел – 85,2 % в 2018 году, на 10,5 % меньше относительно 2009 года. К концу анализируемого периода возрастает роль органов исполнения наказаний и Федеральной службы безопасности в выявлении экономических преступлений.

Проанализируем динамику количества предварительно расследованных преступлений экономической направленности правоохранительными органами РФ (Таблица 2).

Таблица 2 – Количество преступлений экономической направленности, предварительно расследованных правоохранительными органами РФ в 2009 - 2018 гг.

| Показатель | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Всего, из них количество преступлений, уголовные дела по которым предварительно расследованы сотрудниками: | 314143 | 202879 | 144843 | 120210 | 105674 | 71418 | 69841 | 67191 | 64737 | 66592 |
| следственных органов Следственного комитета РФ | 39698 | 33981 | 31929 | 41033 | 45058 | 36662 | 36663 | 37202 | 33048 | 32528 |
| органов внутренних дел | 266695 | 163920 | 109765 | 77034 | 58327 | 33289 | 31208 | 28936 | 30897 | 33231 |
| таможенных органов | 883 | 439 | 336 | 3 | 79 | 187 | 253 | 164 | 191 | 163 |
| органов исполнения наказаний | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |
| органов Федеральной службы безопасности | 772 | 789 | 538 | 402 | 594 | 531 | 589 | 608 | 524 | 607 |
| органов Федеральной службы судебных приставов | 1105 | 673 | 450 | 274 | 191 | 96 | 67 | 55 | 35 | 48 |
| органов Государственного пожарного надзора | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| органов наркоконтроля | 2256 | 1216 | 847 | 522 | 360 | 439 | 369 | 157 | - | - |

Источник: составлено по данным Главного информационно - аналитического центра Министерства внутренних дел Российской Федерации

Данные таблицы 2 показывают, что количество предварительно расследованных экономических преступлений уменьшилось за исследуемый период практически в 5 раз до 66592 преступлений. Аналогичная тенденция к уменьшению за представленный период наблюдается в динамике показателей в отношении конкретных правоохранительных органов РФ.

Изучив структуру количества предварительно расследованных экономических преступлений, очевидно, что наибольшее количество экономических преступлений было предварительно расследовано органами внутренних дел, удельный вес которых в общей структуре уменьшился с 84,9 % в 2009 г. до 80,8 % в 2018 г. Отметим, что следственными органами Следственного комитета РФ было предварительно расследовано 16,7 % экономических преступлений, что на 4,1 % больше, чем в 2009 году (рис. 2).

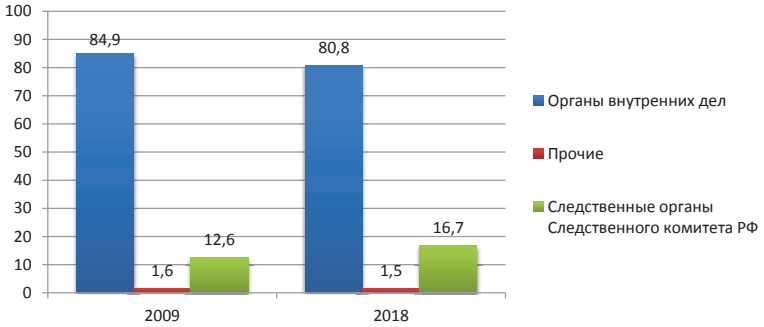



Рисунок 2 – Структурный анализ предварительно расследованных преступлений экономической направленности отдельными правоохранительными органами РФ

Анализ противодействия экономической преступности в РФ показал, что не смотря на сокращение числа преступлений, уменьшение количества лиц, их совершивших, в целом показатели экономической преступности в нашей стране остаются на достаточно высоком уровне и требуют действий от правоохранительных органов в целях их устойчивого снижения.

Вымогательство, относящееся к группе преступлений против собственности, стало достаточно распространенным преступлением в России. Вымогательство, являющееся по своей сущности корыстно - насильственным преступлением, посягает на чужую собственность и доходы, содействует криминализации экономики страны [2]. Важно сказать, что статистика совершения вымогательств говорит о повышенной общественной опасности данного преступления в связи с тем, что большинство от общего числа вымогателей являются рецидивистами [3].

По официальным статистическим данным Министерства внутренних дел РФ [4] число зарегистрированных вымогательств по итогам 2018 г. составило 5100 преступлений, что на 889 преступления меньше, чем в 2012 году. Удельный вес зарегистрированных вымогательств в общей структуре зарегистрированных преступлений против собственности является достаточно низким и не превышает 1 % (рис. 3).

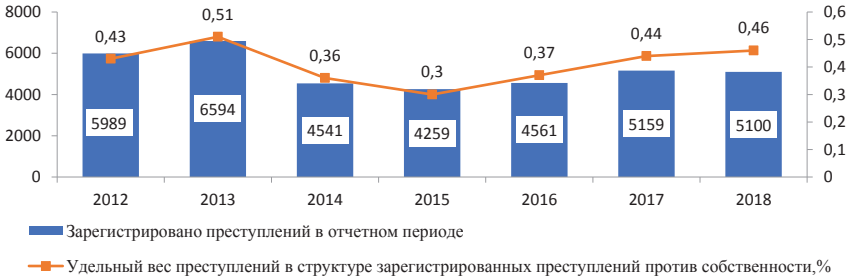



Рисунок 3 – Динамика зарегистрированных вымогательств в РФ
за 2012 - 2018 гг.

Проанализируем динамику показателей преступности, связанных с вымогательством в РФ, за последние десять лет (Таблица 3).

Таблица 3 – Динамика показателей преступности,
связанных с вымогательством в РФ в 2009 - 2018 гг.

| Показатель | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 1. Зарегистрировано преступлений в отчетном периоде | 8492 | 6575 | 5915 | 5989 | 6594 | 4541 | 4259 | 4561 | 5159 | 5100 |
| 2. Выявлено лиц, совершивших преступления | 6232 | 5389 | 4602 | 3956 | 3916 | 3753 | 3484 | 3097 | 3152 | 3155 |
| 3. Количество раскрытых преступлений | 6916 | 5435 | 4711 | 4564 | 4932 | 3610 | 2955 | 2506 | 2700 | 2659 |
| 4. Количество не раскрытых преступлений | 1423 | 1108 | 1070 | 1203 | 1541 | 1088 | 1076 | 1856 | 2076 | 2439 |

Источник: составлено по данным Главного информационно - аналитического центра Министерства внутренних дел Российской Федерации

Данные таблицы 3 показывают, что в 2018 году органами внутренних дел на территории РФ было зарегистрировано 5100 преступлений, что на 39,9 % меньше, чем в 2009 году. В 2009 - 2011 гг. отмечен спад преступности, связанной с вымогательством на 30,3 % . За период 2015 - 2018 гг. количество зарегистрированных вымогательств показало положительную динамику, отмечен рост показателя на 19,7 % . В течение 2009 - 2016 гг. ежегодно наблюдается тенденция к уменьшению числа выявленных лиц, совершивших преступления, на 3135 лиц. Однако за последние три года отмечен рост данного показателя на 1,9 % .

Из числа преступлений, дела и материалы, о которых находились в производстве в отчетном периоде, количество раскрытых преступлений ежегодно уменьшалось, за исключением периода 2012 - 2013 гг., где рост показателя составил 368 ед. В 2009 - 2011 гг.

наблюдалось уменьшение количества нераскрытых преступлений на 353 ед., однако за период 2015 - 2018 гг. наблюдается их значительный рост более чем в 2 раза.

В настоящее время одним их важных оценочных критериев деятельности органов внутренних дел является изучение общественного мнения.

По результатам исследования «Мониторинг общественного мнения о коррупции в государственных органах власти федерального и городского уровня» [5], проведенного Автономной некоммерческой организацией в области социальной сферы «Новые социальные технологии», лично с вымогательством взятки в течение 2018 года сталкивалось незначительное на общем фоне количество респондентов (20 % ). Однако этот показатель несколько увеличился по сравнению с прошлым (14,3 % ). Соответственно, не встречались со случаями вымогательства взятки 4 / 5 от всего массива респондентов (рис. 4).

Большинство участников опроса заявляют, что им не известны случаи вымогательства взяток – 52,8 % респондентов. Причем данный показатель увеличился по сравнению с 2017 годом (35,3 % ). Однако 16,3 % говорят о том, что такие случаи им знакомы, но они предпочли не сообщать о них в правоохранительные органы. Путь анонимного сообщения о таких случаях выбрали 15,9 % горожан (примерно столько же, сколько и в 2017 году). В соответствующие службы с жалобами на подобное поведение должностных лиц обращался еще меньший процент от этого количества (10,3 % ). Лично писали заявление по данному поводу лишь 4,7 % респондентов (рис. 5).

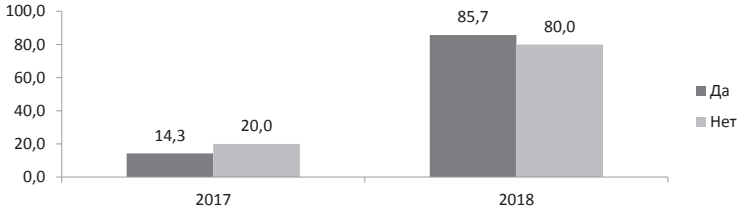



Рисунок 4 – Ответы респондентов на вопрос «Приходилось ли Вам сталкиваться с вымогательством взятки в течение последнего года?»

Рисунок 5 – Ответ респондентов на вопрос «Обращались ли Вы лично или кто - то из Ваших родственников и ближайших знакомых за помощью в соответствующие службы по противодействию коррупции, когда у Вас требовали деньги или какие - либо услуги за решение Ваших проблем?»

Таким образом, на основании анализа данных опросов можно сделать вывод, что вымогательство является одной из распространенных проблем в современном мире. Практически все опрошенные граждане связали вымогательство с коррупцией.

**Список использованных источников**

1 Портал правовой статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // crimestat.ru / .

2 Циклаури В.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н., Приходченко О.С., Артемов Р.В., Белоусова Л.С., Девятилова А.И., Клименко П.А., Маркина С.А., Носачевская Е.А., Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Родионова И.Н., Хардикова Л.Н., Дмитриев Д.С. Экономические преступления [Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // elibrary.ru / item.asp?id=37121039

3 Грудинин, Н.С. Современное состояние и статистика вымогательств в Российской Федерации [Текст] // Научный вестник Крыма. – 2018. – №2 (13).

4 Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // мвд.рф / Deljatelnost / statistics.

5 Информационно - аналитический отчет о результатах социологического исследования «Мониторинг общественного мнения о коррупции в государственных органах власти федерального и городского уровня» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // www.mos.ru / upload / documents / files / 3128 / Corrup17.pdf.

© Харченко В.А. 2019

**УДК 339.13.024**

**Хасбулатова З. М.**
Студентка 3 курса ФГБОУ ВО «ДГУ», экономический факультет
E - mail: eightythreee@mail.ru
**Газанова А. И.**
Студентка 3 курса ФГБОУ ВО «ДГУ», экономический факультет
E - mail: buglennnn@gmail.com
**Хидирова С. З.**
Кандидат э. н., доц. кафедры «Мировая и региональная экономика»
ФГБОУ ВО «ДГУ», экономический факультет
E - mail: hidirova.s@mail.ru

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ВАЛЮТ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

## INTERNATIONAL CURRENCY MARKET AT THE PRESENT STAGE: THE ESSENCE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

**Аннотация.** В исследовании рассматриваются современные аспекты функционирования международного валютного рынка. Кроме того, изучаются проблемы и предложены варианты их решения в долгосрочной перспективе. Также затрагивается место Российской Федерации в международном валютном рынке на современном этапе.

**Ключевые слова:** международный валютный рынок, валюта, валютный рынок, зарубежная валюта, финансовый центр, мировое хозяйство, кризис, криптовалюта, долларизация.

**Annotation.** The study examines the modern aspects of the functioning of the international currency market. In addition, the problems are studied and options for their solution in the long term are proposed. The place of the Russian Federation in the international currency market at the present stage is also touched upon.

**Keywords:** international currency market, currency, currency market, foreign currency, financial center, world economy, crisis, cryptocurrency, dollarization.

В настоящее время все операции купли - продажи зарубежной валюты осуществляются в крупнейших официальных центрах, которые имеют возможность совершать сделки по определенному курсу. В связи с процессами глобализации, количество таких операций увеличилось значительно, и со стиранием финансовых границ между странами, произошло повсеместное объединение таких официальных центров. Тем самым, к настоящему времени сформировалось такое понятие как «международный валютный рынок», являющийся агрегатором операций купли - продажи иностранной валюты.

Для того, чтобы валютная система работала четко и стабильно, необходимо, чтобы главные особенности в ее устройстве соответствовали потребностям ведущих стран и исходным положениям построения структуры мирового хозяйства. При условии того, что эти элементы перестают соответствовать друг другу, возникает кризис международной валютной системы. В результате которого валютный рынок разрушается и возникает вновь [1, с.101].

Так, обзор BIS зафиксировал, что до 2016 года включительно происходил рост оборотов международного валютного рынка. Тогда как в 2019 года мы видим тенденцию к понижению данного значения впервые с 2001 года. В результате перед нами складывается картина, представленная на рисунке 1. Среднедневной оборот международного валютного рынка составляет в 2007 году - 1,9 трлн. долл., 2010 году - 3,2 трлн. долл., в 2013 году - 5 трлн. долл., в 2016 году - 5,4 трлн. долл., 2019 году - 5,1 трлн. долл. . Если взять 1,9 трлн. долл. в 2007 году за 100 % , то к 2010 году ежедневный оборот составил 169 % , к 2013 году - 263 % , к 2016 году - 284 % , к 2019 - 268 % [3, с.139].

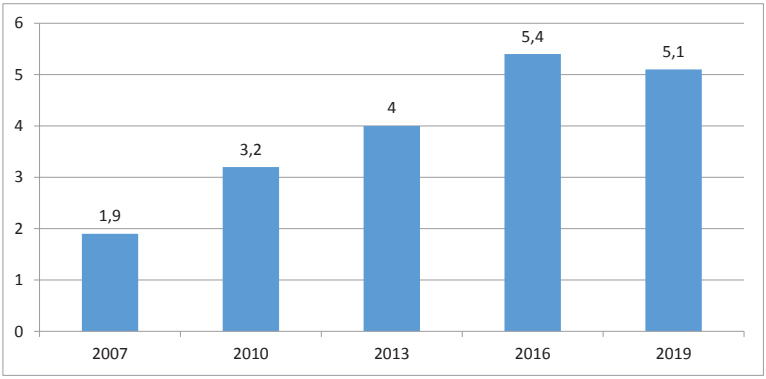



Рис. 1. Среднедневной оборот международного валютного рынка за 2010 - 2019гг., трлн.долл.

Американский доллар все еще остается самой торгуемой валютой. В 2016 году на валютном рынке с долларом проведено 87 % операций, в 2019 году этот процент повысился и стал составлять 87,6 % .

Несмотря на то, что евро занимает второе место по объему операций на валютном рынке, его роль продолжает снижаться с еще начала Европейского долгового кризиса, с 2013 года. Часть валютного рынка, принадлежавшая евро, в 2013 году составляла 39 % , к 2016 году - 33 % , а в 2019 году достигла 31 % [1, с.102].

Третье место в рейтинге самых торгуемых валют принадлежит иене. Но у нее наблюдается снижение объема операций на валютном рынке, так в 2016 году иене принадлежало 23,1 % , а в 2019 году - 21,6 % .

Совсем немного уступают иене валюты развивающихся рынков. С 2016 по 2019 год их роль повысилась почти на 3 % , так в 2016 они занимали 18,8 % объема оборотов на валютном рынке, а в 2019 году им стало принадлежать целых 21,1 % [2, с.881].

Из этого можно сделать вывод, что они уступают всего 0,5 % иене, и, возможно, при проведении обзора BIS в 2019 году мы сможем увидеть еще большие изменения. Наиболее активно используемой валютой развивающихся рынков является юань. Оборот юани за период с 2016 года по 2019 год увеличился почти в два раза: в 2016 году - 2,2 % , в 2019 году - 4 % или 202млрд.долл. ежедневно.

До сих пор торговля валютами в основном сосредоточена в крупнейших центрах. Около 77 % валютных операций происходят в США, Великобритании, Гонконге, Сингапуре и Японии. Лондон уже долгое время является лидером на международном валютном рынке, это происходит благодаря удачному часовому поясу города. Когда в Лондоне дневное время суток, в Азии только вечер, а в Северной и Южной Америках уже наступило утро [3, с.139].

Однако по последним данным мы можем наблюдать сокращение доли Великобритании на мировом валютном рынке впервые за 15 лет. Так, в 2016 году она составляла 40,8 % , а в 2019 году снизилась до 37,1 % . Но в то же время можно заметить увеличение доли трех крупнейших азиатских рынков: Гонконг, Сингапур, Токио. В совокупности они смогли увеличить свою долю с 15,4 % в 2016 году до 20,4 % в 2019 году. Второе место не уступают США, их доля выросла и составляет 19,4 % в 2019 году по сравнению с 18,9 % в 2016 году [1, с.103].

По мнению западных исследователей, после проведенного референдума о выходе Великобритании из состава Европейского союза Лондону будет трудно восстановить потерянную долю на валютном рынке. Из - за Brexit Лондон может потерять право на клиринг транзакций, которые были номинированы в евро, а также существует вероятность того, что иностранные банки могут перенести свои европейские штаб - квартиру из Великобритании в другие страны Европейского союза.

Стоит отметить и роль валютного рынка России в международном рынке валют. Валютный рынок России выполняет те же функции, что и мировой. По последним данным доля операций на мировом валютном рынке, проведенных с использованием российского рубля составляет лишь 1,1 % на 2019 год, тогда как в 2016 году это доля была равна 1,6 % [2, с.882].

Повсеместное использование иностранной валюты как средства сбережения вызывает такую реакцию, как гипертрофированное развитие наличного сегмента российского

валютного рынка. Как мы видим в представленной таблице 1, среднедневной оборот долларов превышает среднедневной оборот рублей.

Обычно такие операции не могут оказать сильное влияние на конъюнктуру валютного рынка России. Но, как правило, в периоды активного колебания валютных курсов физические и юридические лица намеренно скупают или продают иностранную валюту. Именно эти действия могут привести к усилению изменений тенденции курсов а также к дестабилизации рынка.

Таблица 1

Основные показатели оборота валютного рынка России за 2018 год.
Средний дневной оборот межбанковского кассового рынка.

| Период | Общий(сумма всех валют) | Российский рубль | Доллар США | Евро | Фунт стерлингов | Иена |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Январь | 35115 | 29450 | 32157 | 7233 | 427 | 399 |
| Февраль | 43398 | 37175 | 39272 | 8529 | 572 | 477 |
| Март | 50012 | 41848 | 44455 | 11319 | 697 | 546 |
| Апрель | 47757 | 38805 | 42739 | 11926 | 625 | 543 |
| Май | 49079 | 38087 | 42826 | 14997 | 662 | 459 |
| Июнь | 46851 | 37507 | 41170 | 13246 | 629 | 277 |
| Июль | 41439 | 31819 | 35950 | 13530 | 505 | 288 |
| Август | 44378 | 34005 | 39080 | 13450 | 699 | 442 |
| Сентябрь | 43223 | 32860 | 39074 | 11887 | 1052 | 300 |
| Октябрь | 38705 | 30353 | 34206 | 10349 | 1071 | 254 |
| Ноябрь | 39544 | 31453 | 35222 | 10048 | 1033 | 294 |
| Декабрь | 41139 | 33022 | 36355 | 10712 | 1058 | 175 |

Рассмотрим современные проблемы международного валютного рынка. Так, на наш взгляд, серьезной проблемой международного валютного рынка является слабое развитие срочного сегмента рынка.

Стоит отметить, что на долю срочных инструментом на международном валютном рынке приходится огромное количество сделок. При этом в развитых странах этот процент достигает 50 - 60 % , в то время как в развивающих странах – около 10 % [2, с.884].

Данное условие присутствует по причине высокой рисковости срочного рынка, а во многих развивающихся странах отсутствуют необходимые страховые институты.

Также одной из серьезных проблем на международном валютном рынке является недостаточное присутствие рынка опционов развивающихся стран, а на фьючерсных и форвардных контрактах лидируют инструменты, по которым срок исполнения достаточно короткий, например до трех месяцев.

Серьезной проблемой международного рынка валют является серьезнейшая долларизация. Это вызвано тем, что любая валюта, по которой происходит обмен, сначала конвертируется в доллар, а затем в валюту обмена.

То есть и физические, и юридические лица при необходимости обмена российского рубля, например, на казахстанский тенге обычно обменивают рубли сначала на доллары, а потом доллары меняют на нужную валюту.

На наш взгляд, тенденции развития международного валютного рынка еще не определены, так как большое количество участников данного рынка слишком далеки друг от друга в этом вопросе. Для решения существующих проблем необходимо добиться координации большинства крупнейших развитых стран, однако на данном этапе это невозможно.

Тем не менее, на наш взгляд, в целях развития международного валютного рынка можно следовать следующим рекомендациям:

- вернуться к временам, когда существовал так называемый «золотой стандарт»;
- создать наднациональную искусственную валюту, например, можно использовать криптовалюту, набирающую популярность в настоящее время;
- использовать моновалютную долларовую систему в качестве единственно возможной;
- использовать многовалютную систему, используя различные регинальные валюты.

Одним из перспективных направлений развития международного рынка валют является использование криптовалют. Большинство ученых, в том числе и Нобелевских лауреатов, придерживаются мнения о перспективности данного направления на международном финансовом рынке.

Таким образом, по итогам проведенного анализа следует, что международный валютный рынок активно развивается и в нем постоянно меняется соотношение объема оборота валют, страны лидеры стараются не отдавать свое первенство, а Россия занимает лишь посредственное место на мировом валютном рынке.

**Список литературы**

1. Добкин М.А. Этапы становления мирового валютного рынка // Финансовые рынки и финансовые институты: системные аспекты развития. - 2019. - с.101 - 106.
2. Пивнева А.Г. Новая расстановка сил на мировом валютном рынке // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. - 2019. - с.881 - 884.
3. Текеева А.А. Особенности и механизм функционирования рынка евровалют // Научный потенциал 21 века. - 2019. - с.139 - 142.

© Хасбулатова З. М., Газанова А. И., Хидирова С. З. 2019

**УДК 33**

**А. Л. Хачатурян**
студентка 3 курса ФГАОУ ВО СКФУ, г. Ставрополь, РФ
E - mail: kh _ angelina@mail.ru
**Научный руководитель: Е. А. Серебрякова**
Старший преподаватель ФГАОУ ВО СКФУ, г. Ставрополь, РФ

## ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

**Аннотация**

В данной статье рассматривается переход к цифровой экономике, который влияет на систему управления персоналом.

**Ключевые слова**

Управление персоналом, цифровизация, цифровые технологии.

На современном рубеже формирования общества и социальных взаимоотношений человечество вступило в новую фазу собственного развития, которую принято именовать эпохой цифровизации.

Современная, быстро развивающаяся среда ставит перед компаниями новые задачи, которые следует решать не по мере поступления, а здесь и сейчас. Огромный поток информации со всех сторон, необходимость систематизации, обработки, хранения, передачи в реальном времени, развитие современных технологий, модернизация и автоматизация производственных процессов требуют изменения привычных подходов к ведению бизнеса.

В июле 2017 года была утверждена программа развития цифровой экономики в РФ. «Цель программы – организовать системное развитие и внедрение цифровых технологий во всех областях жизни – и в экономике, и в предпринимательстве как социальной деятельности и в гос. управлении, социальной сфере и в городском хозяйстве. Горизонт исполнения программы 2024 год» [3]. Предполагается, что к моменту окончания программы в России появятся 10 предприятий в сфере высоких технологий и 10 цифровых платформ для основных отраслей экономики, вузы будут выпускать более 120 тысяч специалистов в сфере IT в год, а «доля населения, обладающего цифровыми навыками» составит 40 % .

Переход к цифровой экономике приводит к следующим ключевым изменениям, влияющим на систему управления организации:

1. Рост значимости обучения и получения знаний. Недостаточно найти квалифицированные кадры, необходимо также создать условия, способствующие развитию знаний каждого человека и всей компании в целом.

2. Изменение характера деятельности организаций. Развитие технологий приводит к их внедрению в деятельность. Благодаря подобным изменениям эффективность деятельности резко возрастёт, и появятся возможности для сокращения штата, автоматизации процессов.

3. Изменение трудовых ресурсов.

Во - первых, меняются требования к сотрудникам компаний. Теперь необходимо уверенно владеть компьютером и постоянно осваивать новые технологии. Высококвалифицированный персонал, способный взаимодействовать с современными технологиями на «ты» – это потребность предприятий в цифровой экономике.

Во - вторых, меняются люди: возникло новое поколение, которое играет ключевую роль в успехе компаний цифровой экономики благодаря своей технологической подкованности. Им нужна высокая цель и они работают для достижения заданной цели. Такие люди стремятся к независимому планированию, максимальной гибкости на работе, к простоте взаимодействия с руководителями и коллегами, использованию гибких методик работы и мобильных устройств.

В - третьих, старение как населения планеты в целом (к 2035 году каждый пятый человек на планете будет старше 65 лет), так и сотрудников компаний, что приводит к ещё большим трудностям в поиске подходящего персонала и необходимости развития работников, которые не имеют соответствующих компетенций [1].

Авторы разных концепций цифровой грамотности сходятся в одном: только понимание того, как устроена цифровая реальность, может научить человека контролировать

«информационный поток» и сделать взаимодействие с цифровыми технологиями источником развития, а не стресса.

Цифровые технологии окружают нас и влияют на наше восприятие и на то, как мы живем и работаем. Более того, очевидно, что чем моложе сотрудник, тем большее влияние на него оказывает цифровая среда и тем эффективнее её использование. Реализация цифровой трансформации должна осуществляться с учетом фактора максимального восприятия цифровой среды.

Благодаря современным технологиям вполне возможно обеспечить эффективное взаимодействие членов команды, даже если они живут в разных городах. Сотрудники могут подключаться к сеансам голосовой или видеоконференцсвязи из любого места с мобильных устройств. Кроме того, на смартфоне или с помощью облачных сервисов можно удалённо печатать документы на офисных принтерах, поддерживающих эту технологию.

Однако следует помнить, что при удаленной работе очень важно выстроить эффективную систему управления персоналом. Она должна дать менеджерам чёткое представление о том, находится ли сотрудник в сети, а также о состоянии действий и процессов, которые входят в сферу его ответственности. Современные технологии позволяют сделать и это.

Гонка вооружения на рынке труда в самом разгаре. Так, по оценкам компании Deloitte, сегодня 45 % продвинутых организаций говорят о том, что в будущем автоматизация станет одним из приоритетов развития. В то же время, согласно тому же исследованию, сотрудник тратит 25 % своего рабочего времени на электронную почту, электронные уведомления, в среднем 150 раз в день, проверяет телефон в течение дня, подключен к многочисленному количеству цифровых гаджетов: умные часы, компьютер, iPad, смартфон и т.д. [2].

При таком скачке цифровизации нет колоссального роста производительности. И это не удивительно. Сотрудник испытывает давление со стороны цифровых технологий. Тема эмоционального выгорания актуальна как никогда. Поэтому одна из важнейших задач HR - специалистов – эффективно находить инструменты, позволяющие проводить автоматизацию не ради автоматизации, а ради повышения производительности.

Таким образом, цифровизация открывает перед организацией привлекательные возможности для бизнеса, что игнорирование этой тенденции будет препятствовать развитию компании. В современном мире очень важно быстро реагировать на новые тенденции рынка и внедрять многообещающие технологии, в противном случае первыми это сделают конкуренты.

**Список литературы:**

1. Аренков И.А., Смирнов С.А., Шарафутдинов Д.Р., Ябурова Д.В. Трансформация системы управления предприятием при переходе к цифровой экономике // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 5. – С. 1711 - 1722. – doi: 10.18334 / rp.19.5.39115

2. Как цифровые тренды меняют систему управления персоналом - Электронный ресурс. URL: https: // umstrana.ru (дата обращения 20.10.2019)

3. Об утверждении программы «Цифровая экономика» - Электронный ресурс. URL: https: // tass.ru (дата обращения 20.10.2019)

© А. Л. Хачатурян, 2019

**УДК - 33**

**Хулхачиева А. Е.**
Студент 3 курса 335 группы
Специальности Экономическая безопасность
Факультета Экономики и Управления
Поволжского института управления имени П. А. Столыпина
E - mail: hulhachieva - aisa@rambler.ru
**Khulkhachieva A.a E.**
3 - year student of 335 group
Specialties Economic Security
Faculty of Economics and Management
Volga Institute of Management named after P. A. Stolypin
**Научный руководитель: Беккалиева Н. К.**
кандидат экономических наук, доцент кафедры Корпоративной экономики
ФГБОУ ВО Поволжский институт управления
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации» г. Саратов, РФ
**Bekkalieva N. K.**
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Corporate Economics
FSBEI of HE "Volzhsky Institute of Management"
Russian Academy of National Economy and Public Administration
under the President of the Russian Federation ", Saratov, Russian Federation

## ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СРО - СТРОИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

**Аннтотация:** в статье рассмотрены актуальные проблемы СРО - строителей в период кризиса и пути решения представленных проблем

**Antotation:** the article discusses the current problems of SRO - builders during the crisis and ways to solve the problems presented

**Ключевые слова:** строительный комплекс, саморегулируемые организации, экономика, недвижимость, кризис

**Key words:** construction complex, self - regulatory organizations, economy, real estate, crisis

В России происходят масштабные структурные кризисы, охватившие все отрасли экономики и все сферы общества. В непростых условиях прогрессивной экономики последующее становление строительной ветви находится в зависимости как от работы

федеральных, региональных властей и от работы самих строй фирм. И саморегулируемые организации должны играть важную роль в этот период.

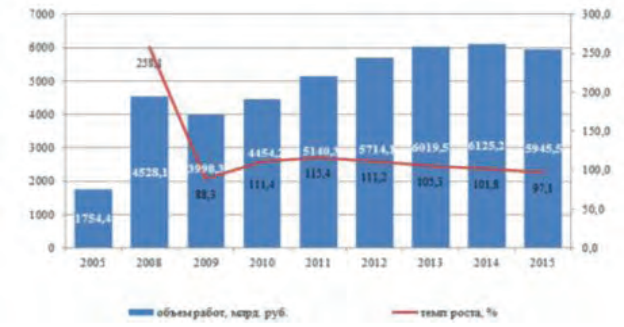
В 2018 году было реализовано 76 млн кв. м. это более одного миллиона квартир. СРО - строителей возводят дома и целые кварталы в регионах нашей страны. Таким образом решается важная проблема государства по предоставлению жилья гражданам. В 2008 году произошел кризис, который оказал влияние на строительный комплекс. Строительная сфера одна из первых почувствовала на себе это явление. Для того чтобы эта сфера успешно развивалась нужно решить ряд актуальных вопросов.

Нужно пересмотреть процедуру финансирования проектов. Необходимо оказывать поддержку строительным фирмам и повышать спрос на жилье со стороны граждан. Строительная сфера может сталь лидером в кризисный период страны, так как появятся новые рабочие места. Но для того чтобы строительный комплекс в России успешно развивался необходимо объединение усилий и эффективной работы государства, национальных объединений участников рынка, так и саморегулируемых организаций.

Первая национальная организация строителей сотрудничает с Министерством строительства РФ. В течение года работа с Минстроем РФ показала прогрессивные условия, которые успешно решат ряд важных проблем: развили функционирующую систему эффективного участия строительного сообщества в техническом саморегулировании. Была проделана качественная работа документов, чтобы в дальнейшем они применялись в качестве обязательных стандартов в России.

Первая национальная организация строителей проделала большую работу по созданию профессиональных стандартов. 34 таких стандарта уже подготовлено, 16 из которых утверждены Минтруда России. Чтобы обеспечить соответствие этих стандартов требованиям времени, они учитывали переход на новые, инновационные технологии и использование самых современных материалов. Первая национальная организация строителей подписала соглашение о сотрудничестве по использованию нанотехнологий в строительстве с Фондом инфраструктурных и образовательных программ «Межотраслевая ассоциация наноиндустрии», что будет способствовать качественному эффективному строительству зданий и сооружений.

В 2009 году произошел резкий скачок, темп роста снизился до 88 % , рост производства длился два года, показатель увеличился до 115 % . Тогда в 2013 году произошло снижение, а к 2015 году этот показатель составил 97,1 % . В этом году была отмечена неопределенность не только для строительного сектора, но и для экономики всей страны. Объем строительных работ составил 5945,5 млрд рублей, что ниже уровня 2014 года на 180 млрд рублей или 2,9 % . В этот период отрасль, наконец, вошла в состояние вялой рецессии.



Экономика строительного рынка переживала различные ситуации, как взлеты, так и падения, но, тем не менее, вызывает спрос на инвестиции. В России наблюдается снижение объемов строительства жилой недвижимости, которое в 2016 году, по данным Росстата, составило 6 % . Статистика за первый квартал 2017 года указывает на длительность тренда. Так, в январе - марте 2017 года объем жилищного строительства снизился на 30 % по сравнению с соответствующим периодом 2015 года и составил 13,1 млн. Кв. м. В то же время произошел спад капитала - почти 60 % от этого показателя в первом квартале 2016 года. В 2016 году впервые за шесть лет произошло сокращение жилой и нежилой недвижимости. Сокращение общей площади новостроек составило 3 % по сравнению с общим объемом за последние пять лет, в 2015 году - 139,4 млн. Кв. О продолжении строительного кризиса и ситуации с ценами на строительные материалы, которые практически не дорожают из - за низкого спроса. Снижение цен на щебень, песок, бетон и арматурную сталь колебалось от 3 до 9 % . Избыток продукции на складах заставил российских дистрибьюторов снизить цены. С начала 2017 года цены на арматуру в столице упали в среднем на 7 % . В 2016 году и в первом квартале 2017 года цены на железобетонные изделия, материалы из минеральной ваты и кабельную продукцию оставались стабильными. В первом квартале 2017 года цены на цемент были стабильными. Стоимость строительно - монтажных услуг и аренды строительного оборудования в первом квартале 2017 года не изменилась. Такая ценовая динамика, скорее всего, обусловлена низкой активностью в строительной отрасли в начале года.

Сфера недвижимости и строительства всегда будет актуальна для всех, как и для обычных граждан, так и для экспертов в этом рынке. Так как проблема жилья всегда стоит на первом месте для людей, потому как является одной из важных составлений жизни человека. Человек хочет обеспечить себя и своих близких уютным жильем. Строительная отрасль важна во всех сферах общества. Это тот стартовый капитал, без которого не обойдется никакое предприятие и никакая организация. Этот факт стимулирует людей повысить качество строительства и таким образом улучшить уровень жизни страны.

© А.Е.Хулхачиева, 2019

**УДК 336**

**Ю.О. Чебаненко**
студентка 2 курса магистратуры
ФГАОУО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
Институт экономики и управления
г. Симферополь, РФ, E - mail: yulchik05.96@mail.ru
Научный руководитель: И.С. Шарапова,
кандидат экономических наук, доцент
г. Симферополь, РФ, E - mail: sharapow88@mail.ru

## ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

**Аннотация**

Целью является рассмотреть сущность понятия внеоборотные активы. Также в статье исследована структура внеоборотных активов, определено влияние отдельных активов на финансовый анализ.

**Ключевые слова:**
внеоборотные активы, бухгалтерский учет, финансовый анализ, материальные активы, горизонтальный анализ

Согласно общепринятым определениям, внеоборотными активами называется сумма капитала компании, вложенного в материальные ценности и объекты, которые могут использоваться в процессе производства товаров, работ, услуг.

Внеоборотные активы зачастую участвуют в производственных циклах фирмы в течение длительного времени и постепенно переносят собственную стоимость на стоимость товара (путем начисления амортизационных отчислений).

По составу внеоборотных активов их подразделяют на активную и пассивную части. В активную часть относятся оборудование, транспортные средства, непосредственно участвующие в процессе производства продукции. Активная часть внеоборотных активов мобильна и динамична, подвержена влиянию научно - технического прогресса.

Пассивная часть таких активов – это здания и сооружения, наличие, состав и состояние которых влияют на деятельность компании.

Существует множество определений понятия внеоборотных активов. Так, по мнению Г.В. Савицкой к внеоборотным активам относятся долгосрочные инвестиции в недвижимость, акции, нематериальные активы и т.д. [5].

Данное определение не является полным, так как не включает в себя понятие основных средств, что противоречит положению по бухгалтерскому учету.

По мнению Л.А. Берстайн, внеоборотные активы – раздел бухгалтерского учета, который предназначен для обобщения всей необходимой информации о наличии и движении активов организации, которая, относится к основным средствам, нематериальным активам, вложениям в материальные ценности, оборудование [2]. Данное определение более полно описывает понятие внеоборотных активов.

Л.Е. Басовский определил характеристики, присущие внеоборотным активам, а именно:

1) экономические ресурсы в различных их формах, используемые в процессе осуществления деятельности по производству товаров, работ, услуг;
2) имущественные ценности компании, сформированные из вложенного в них капитала;
3) все ценности имущества фирмы;
4) экономические ресурсы, приносящие доходы, которые контролируются фирмой и используются в производственной деятельности;
5) активы, постоянно находящиеся в обороте;
6) экономическое использование активов неразрывно связано с фактором риска;
7) контролируемые экономические ресурсы, генерируемые из вложенного в них капитала, характеризуемые способностью генерировать доход, постоянный оборот которых в процессе использования связан с факторами времени, риском и ликвидностью [1].

Подытожив вышеизложенное, можно сформулировать следующее определение внеоборотных активов: стоимость имущества компании со сроком использования более одного года, которое включает в себя основные средства, нематериальные активы, вложения, характеризующиеся способностью приносить доход.

Процесс проведения финансового анализа состоит из исследования таких отчетов, как бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Статьи баланса – это показатели (строки) актива и пассива баланса, которые характеризуют определенные виды экономических активов или источники их формирования. Однородные статьи объединены в разделы баланса. Список статей баланса должен соответствовать требованиям экономического анализа и контроля, а также получения сводных показателей для отчетности. Оценка статей баланса должна быть реальной, то есть отражать фактическую стоимость определенного типа активов или источника их образования [3].

Внеоборотные активы отражаются в разделе 1 «Внеоборотные активы» бухгалтерского баланса. В состав входят следующие строки: нематериальные активы, результаты исследований и разработок, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, финансовые вложения, отложенные налоговые активы, прочие внеоборотные активы, итого по разделу 1.

Бухгалтерский баланс заполняется на основе остатков на счетах на отчетную дату, а также на конец предыдущих двух лет. Перед составлением данного отчета необходимо проверить, все ли операции за отчетный период отражены в бухгалтерском учете и правильно ли сформирован оборот на синтетических и аналитических счетах. Кроме того, по итогам года необходимо провести реформирование бухгалтерского баланса, а также инвентаризацию имущества и обязательств организации.

Для понимания влияния внеоборотных активов на процесс финансового анализа бухгалтерского баланса, необходимо рассмотреть формулы для формирования статей баланса по разделу «Внеоборотные активы» (таблица 1).

Таблица 1 – Раздел 1 «Внеоборотные активы» баланса

| Код группы статей баланса | Группа статей баланса | Алгоритмы формирования статей баланса |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1110 | Нематериальные активы | Разница между Дт сальдо счета 04 «Нематериальные активы» и Кт сальдо счета 05 «Амортизация нематериальных активов» |
| 1120 | Результаты исследований и разработок | Дт сальдо по аналитическому счету к счету 04 «Нематериальные активы» |
| 1130 | Нематериальные поисковые активы | Разница между Дт сальдо счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» и Кт сальдо счета 05 «Амортизация нематериальных активов» |
| 1140 | Материальные поисковые активы | Разница между Дт сальдо счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» и Кт сальдо счета 02 «Амортизация основных средств» |
| 1150 | Основные средства | Разница между Дт сальдо счета 01 «Основные средства» и кредитовым сальдо счета 02 (в части амортизации основных средств, отраженных на счете 01) |
| 1160 | Доходные вложения в материальные ценности | Разница между сальдо счета 03 «Доходные вложения в материальные ценности» и сальдо субсчета «Амортизация по имуществу, предоставляемому другим организациям во временное пользование» |

| | | |
|---|---|---|
| 1170 | Финансовые вложения | Разница между сальдо счета 58 по долгосрочным финансовым вложениям и сальдо счета 59 в части созданных по ним резервов. |
| 1180 | Отложенные налоговые активы | Сальдо счета 09 «Отложенные налоговые активы» |
| 1190 | Прочие внеоборотные активы | Иные показатели внеоборотных активов, не указанные в предыдущих строках данного раздела |
| 1100 | Итого по разделу 1 «Внеоборотные активы» | Сумма строк 1110 - 1190 |

Источник: [4].

Таким образом, можно отметить непосредственное влияние динамики внеоборотных активов на годовой итог деятельности фирмы.

В современной экономике России, фирмы зачастую характеризуются процессом увеличения доли внеоборотных активов в балансе. Этот процесс довольно длительный. Уменьшение или увеличение доли или общего объема внеоборотных активов в балансе может быть признаком снижения мобильности имущества. Именно поэтому многие экономисты считают резкая динамика доли таких активов негативным фактором.

Финансовый анализ годовой бухгалтерской отчетности включает в себя определение структуры, состояния внеоборотных активов. Кроме того, проводится исследование использования основных средств.

В ходе анализа структуры внеоборотных активов производится расчет доли внеоборотных активов исходя из следующих категорий:

– в процессе изучения внеоборотных активов, финансовая нагрузка определяется в виде потребности в денежных и иных средствах;

– для завершенного капитального строительства оценивается степень готовности незавершенных объектов и неустановленного оборудования, сумма средств, необходимая для завершения такого строительства, а также возможные варианты использования средств незавершенного строительства.

Для финансового анализа объема и динамики внеоборотных активов, рассчитывается и анализируется их первоначальной стоимостью на начало и конец анализируемого периода (зачастую года). При этом среднегодовая стоимость таких активов может значительно отличаться от данных на начало и конец периода, так как она учитывает условия ввода и вывода активов из эксплуатации.

Подытожив данные работы, стоит отметить, что внеоборотные активы компании имеют следующие характеристики, влияющие на финансовый анализ годовой бухгалтерской отчетности:

1) данные активы не подвержены инфляции и поэтому лучше защищены от данного фактора;

2) существует меньший финансовый риск потерь в ходе производственной деятельности;

3) внеоборотные активы защищены от недобросовестных действий компаний - партнеров;

4) данные активы отличаются способностью генерировать стабильную прибыль даже в неблагоприятных для компании экономических условиях;

5) благодаря внеоборотным активам появляются значительные резервы для расширения объема производства товаров, работ, услуг в периоды роста рыночных условий;

6) предотвращение (или уменьшение) потерь материальных оборотных средств при хранении.

Однако внеоборотные активы в процессе использования имеют ряд недостатков, а именно:

– в значительной степени подвержены моральному износу, даже после временного вывода из эксплуатации эти виды активов теряют свою стоимость;

– в большинстве случаев в краткосрочной перспективе внеоборотные активы относятся к группе неликвидных активов и не могут служить средством обеспечения потока платежей при одновременном снижении платежеспособности компании и угрозе банкротства;

– тяжело поддаются финансовому управлению.

**Список использованной литературы:**

1. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности). [Текст]: Учеб. пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский; под ред.Л.Е. Басовского. – М.: ИНФРА - М, 2005.

2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996. 623 с.

3. Большой экономический словарь. – М.: Институт новой экономики. А.Н. Азрилиян. 1997.

4. Информационный портал Главбух [Электронный ресурс]. – URL: https: // www.glavbukh.ru / art / 21559 - qqqm11y16 - scheta - dlya - zapolneniya - buhgalterskogo - balansa.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6 - е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА - М, 2017. – 378 с.

© Ю.О. Чебаненко, 2019

**УДК 336**

**Ю.О. Чебаненко**
студентка 2 курса магистратуры
ФГАОУО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
Институт экономики и управления, г. Симферополь, РФ
E - mail: yulchik05.96@mail.ru

## ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

**Аннотация**

Исследование вопроса экономической сущности понятия основных средств, их классификации на сегодняшний день являются особо актуальными. В работе приведены различные точки зрения российских и зарубежных ученых на экономическую природу

категории «основные средства». Дано авторское определение понятию «основные средства».

**Ключевые слова:**
основные средства, классификация, виды, амортизация, основные фонды

Основные средства являются одним из важнейших факторов любого вида деятельности. Их состояние и эффективное использование напрямую влияют на конечные результаты производства компании.

Российские и зарубежные экономисты трактуют понятие «основные средств» по - разному. Систематизируем данные определения в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к определению понятия основные средства»

| № п / п | Автор | Определение понятия |
|---|---|---|
| 1 | В.К. Скляренко [1] | материальные активы, работающие в неизменном натуральном виде в течение длительного периода времени и теряющие свою стоимость по частям по мере износа |
| 2 | С.Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи [2] | запас промышленных товаров, участвующих в производстве товаров и услуг |
| 3 | В.П. Астахов [3] | совокупность основных материальных и нематериальных активов |
| 4 | П.И. Полетаева [4] | общая стоимость производственных зданий, сооружений, различной техники, производственного оборудования, транспортных средств |
| 5 | В.М. Бойко, П. Вашко [4] | совокупность средств труда, которые длительное время функционируют в области материального производства и переносят свою стоимость на вновь созданный продукт по частям по мере их износа |
| 6 | А.Б. Борисов [5] | средства труда производственного и непроизводственного назначения |
| 7 | Г.Н. Алексеева [6] | совокупность материальных ценностей в виде средств труда, которые многократно участвуют в процессе производственной деятельности и переносят их стоимость на изготовленные товары по частям |

Стоит отметить, что в приказе Минфина России от 30.03.2001 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6 / 01» [7], указаны критерии, в соответствии с которыми актив принимается организацией к учету в качестве основных средств (рисунок 1).

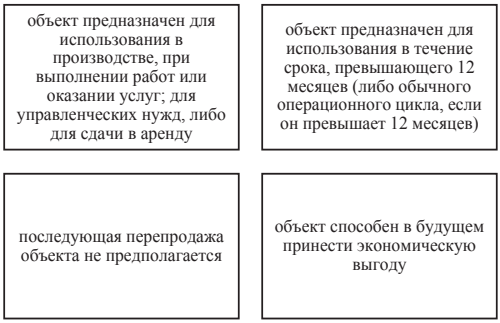



Рисунок 1 – Условия признания основных средств

Подытожив можно сказать, что основными средствами являются материальные ценности, средства труда, которые используются компанией для производства товаров, работ, услуг, при этом имеющие срок полезного использования больше одного операционного цикла.

Существует несколько подходов к классификации основных средств. Ученые предлагают подразделять их по различным критериям (рис. 2).

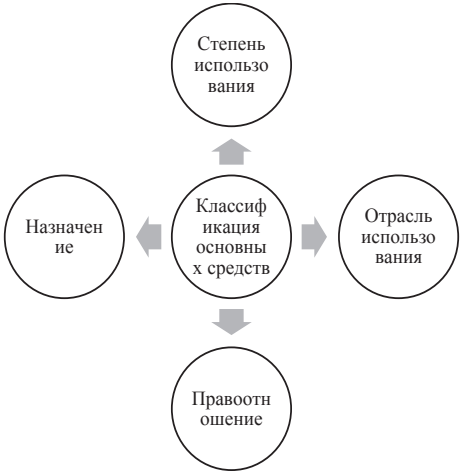



Рисунок 2 – Критерии классификации основных средств

Таким образом, основные средства по назначению делятся на производственные и непроизводственные. К первым относятся, например, здания, машины, ко вторым – столовые, общежития и прочие фонды, которые не имеют прямого отношения к производственной деятельности. Максимально эффективный вес непроизводственных основных средств в общей массе составляет 20 % .

По наличию прав на объекты основные средства подразделяются на: принадлежащие организации, находящиеся в аренде.

По отраслевой принадлежности основные средства делятся в зависимости от вида деятельности компании.

По степени использования основные средства подразделяются таким образом:

– те, которые находятся в эксплуатации: действующие и бездействующие;
– те, которые находятся в запасе;
– те, которые находятся в процессе доработки, реконструкции, консервации;
– такие, которые находятся в процессе частичной ликвидации.

Подводя итог, можно отметить, что основные средства играют огромную роль в трудовом процессе, в совокупности они образуют производственно - техническую базу и определяют производственные мощности компании. Экономическая роль основных фондов в различных сферах является предметом активного обсуждения ученых, экономистов.

**Список использованной литературы:**

1. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. / В.К. Скляренко – М.: ИНФРА - М, 2008. – 168с.
2. Дорнбуш Р.,Фишер С. Макроэкономика. / Р. Дорнбуш, С. Фишер; пер. с англ. – М.: Инфра - М, 1997.
3. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет / В.П. Астахов. – М.: Юрайт, 2018. – 992 с.
4. Петров А. М. Бухгалтерский учет основных средств // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2012. №3.
5. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2012. – 864 с.
6. Рогуленко Т.М., Егорова Е.О. Сущность основных средств как объекта бухгалтерского учета // Вестник ГУУ. 2017. №1.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств». ПБУ 6 / 01. Утверждено приказом Минфина РО от 30.03.2001 г. №26н [Электронный ресурс]. – URL: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 31472 / .

© Ю.О. Чебаненко, 2019

**УДК 338.984**

**А.В. Чистякова**
Студентка 2 курса «Высшей бизнес - школы» ОмГПУ
г. Омск, РФ, e - mail: fgku@omgpu.ru
Научный руководитель: Р.Г. Власов
К.ф.н., доцент ОмГПУ
г. Омск, РФ, e - mail: vlasov - rg@mail.ru

## КОМПЕТЕНТОСТНАЯ МОДЕЛЬ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

**Аннотация**

Цель исследования – изучить теоретические основы управления персоналом на основе компетентностного подхода, провести анализ системы управления персоналом и действующей модели компетенций в ООО «АвтоДом», разработать мероприятия по

внедрению в практику управления персоналом ООО «АвтоДом» компетентностной модели. Методы исследования – сравнительный анализ, библиографический поиск. В результате исследования предложены конкретные мероприятия по внедрению компетентностной модели в практику деятельности организации.

**Ключевые слова:**

управление персоналом, компетенции, компетентностная модель, технологии управления персоналом, профиль должности

Современный менеджмент, ориентированный на достижение эффективных результатов в условиях жесткой конкуренции, предполагает необходимость пристального внимания к управлению персоналом. Речь сегодня идет уже не об управлении человеческими ресурсами, а управлении человеческим потенциалом. Наиболее актуальной репрезентацией этого потенциала являются компетенции.

Именно компетенции превращают трудовые ресурсы в стратегический актив. Персонал, обладающий компетенциями, способен создавать стоимость, что является наиболее актуальной целью бизнеса. Для достижения этой цели с минимальными издержками необходимо организовать эффективную систему управления компетенциями. Создание системы управления компетенциями лежит в русле тенденций современного менеджмента, который ориентируется на стратегическое управление человеческими ресурсами.

При подборе и отборе персонала с помощью компетенций оценивается степень готовности кандидата к работе в данной должности, определяется наличие у него необходимых для успешной работы качеств. При этом уровни компетенций кандидата сравниваются с идеальным профилем должности.

При оценке, аттестации и управлении карьерным ростом персонала с использованием модели компетенций определяется соответствие уровня развития компетенций оцениваемого работника с необходимым уровнем, соответствующим уровню развития компетенций для данной должности.

Модель компетенций также может лежать в основе системы оплаты труда: определённый уровень развития компетенций может соответствовать определённому уровню вознаграждения

Использование сформированной модели компетенций (и, соответственно, профилей должностей) объединяет такие сферы управления персоналом, как подбор, отбор, адаптация, оценка и аттестация, стимулирование труда и карьерное продвижение и, конечно, обучение и развитие персонала. По результатам международных исследований внедрение модели компетенций в различные процессы работы с персоналом повышает объём продаж в среднем на 49 % и уменьшает текучесть кадров на 68 % [1].

По результатам изучения теоретических основ управления персоналом на основе компетентностного подхода, анализа системы управления персоналом и действующей модели компетенций в ООО «АвтоДом», разработаны мероприятия по внедрению в практику управления персоналом ООО «АвтоДом» компетентностной модели.

Предложены следующие мероприятия по внедрению технологии управления персоналом на основе компетентностного подхода в практику деятельности предприятия: план мероприятий по внедрению корпоративной модели компетенций, компетентностная

модель специалиста, ответственного за внедрение модели компетенций, программы обучающих мероприятий.

Внесены предложения по доработке корпоративной модели компетенций - управленческими компетенциями. Предложены оценочные процедуры – кейс –технологии.

Разработано Положение по оценке сотрудников и План индивидуального развития.

Также предложены методика формирования и использования пула высококвалифицированных специалистов. Представлены социальные и экономические эффекты, ожидаемые от внедрения предложенных мероприятий.

Таким образом, управление компетенциями представляет собой комплексную деятельность, позволяющую максимально эффективно использовать ресурсы компании для достижения ее стратегических целей. Такое отношение к ресурсам особенно актуально в условиях современной конкуренции, победителем в которой могут быть только те компании, которые в полном объеме реализуют интеллектуальный капитал своих сотрудников, превращая его в непосредственную производительную силу.

**Список использованной литературы:**

1. Бояцис Ричард: Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. – М.: Гиппо, 2014. – 352с

2. Посаженникова А.В. К вопросу о разработке адаптивной стратегии современного предприятия // Сибирский торгово - экономический журнал. 2006. № 2. С. 39 - 40.

3. Посаженникова А.В. Методы количественной оценки реализации стратегических альтернатив // Сибирский торгово - экономический журнал. 2005. № 1. С. 41 - 43.

4. Посаженникова А.В. О выборе методов моделирования стратегии предприятия // Сибирский экономический журнал. 2004. № 1. С. 30.

© А.В. Чистякова, 2019

**УДК 336**

**Т.Е. Шелкова, О.П.Павлова**
Институт Архитектуры и Строительства
Волгоградского государственного технического университета
г. Волгоград, РФ
E - mail: Dilemaz@ mail.ru

## ХАРАКТЕРИСТИКА РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

**Аннотация.**

В современных исследованиях высока актуальность анализа деятельности жилищно - коммунальных служб и разработки методики модернизации действующего ЖКХ. *Цель* исследования – раскрыть потенциал модернизации ЖКХ. В исследовании использовались *методы*, основанные на концепции «умный город». *Результатом* стало исследование теоретических аспектов модернизации ЖКХ России с учетом внедрения цифровых технологий. *Вывод*: предлагаемая оригинальная система управления предприятий ЖКХ создает условия для повышения эффективности экономики за счет модернизации ЖКХ.

**Ключевые слова:**
модернизация, строительство, ЖКХ, город, концепция «умный город»

Анализируя деятельность жилищно - коммунальных служб, авторы неизменно оперируют такими понятиями, как: кризис инженерной инфраструктуры; высокий износ основных фондов; огромная задолженность муниципальных предприятий; неэффективное управление недвижимостью; низкое качество коммунальных услуг и высокие тарифы на их оплату[1, с. 7]. В то же время, исследования показывают, что развитие этой высоко капитализированной сферы деятельности, во - первых, зависит от внутренних экономических факторов, во - вторых, от формирования в ней рыночных отношений. В России уровень развития жилищной сферы не соответствует предъявляемым требованиям; возложенные на нее задачи выполняются далеко не в полной мере, что в значительной степени влияет на снижение качества жизни населения. В связи с этим реформа жилищно - коммунального хозяйства (ЖКХ) становится одной из самых острых экономических и социальных проблем современной России. Причина в том, что она продолжается уже более пятнадцати лет и пока, по мнению подавляющей части населения, не принесла сколько - нибудь существенных результатов, кроме непрерывного роста тарифов на жилищно - коммунальные услуги. Поэтому реформа ЖКХ и связанные с ней процессы являются постоянным источником социального напряжения в обществе. В ходе реализации реформы очень четко проявилось противоречие между целями реформы и социальными последствиями, которые она вызывает. Фактическое состояние бытовой инфраструктуры катастрофически ухудшается, система жизнеобеспечения населения разрушается, и становится все более очевидным, что решить эту макроэкономическую проблему за счет только перехода на стопроцентную оплату населением жилищно - коммунальных услуг весьма проблематично.

Понимая под реформированием (reform) преобразование, изменение, переустройство какой либо стороны общественной жизни, не уничтожающее основ существующей структуры[3], под ***реформированием жилищно – коммунального комплекса*** мы предлагаем понимать ***механизм реализации стратегических целей развития данной отрасли, преобразование ее деятельности таким образом, чтобы ЖКК стал одним из передовых и наиболее стабильных, устойчиво развивающихся секторов российской экономики***[4]. При проведении реформ могут кардинально изменяться цели экономической политики, что отличает реформы от, например механизма корректировки экономической политики, когда стратегический курс не меняется. А в развитых странах, где общество стремится жить спокойно, без перемен, при проведении экономической политики избегают слова «реформа», большое значение имеет понятие устойчивости как состояния экономики, которое необходимо поддерживать при корректировке экономической политики[2, стр. 503].

В сфере жилищно - коммунального хозяйства создаются новые компании, идут слияния и поглощения, закупаются и распродаются 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[3, с. 30.].

Реформирование жилищно - коммунального комплекса в течение последних лет проходит на фоне интенсивных процессов рыночной трансформации экономики России.

[3] Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / М. ИНФРА – М, 2006, стр. 503
[4] Авт. определение

Если в первые годы реформ ЖКК обеспечивал реализацию преимущественно функции социальной защиты населения, то в настоящее время он превратился в источник социально - экономической и политической напряжённости. [4, стр.7].

*Выводы*:

Управление жилищно – коммунальным комплексом имеет свои особенности. К ним относятся: отсутствие единства управленческих и хозяйственных функций у коммунальных и административных органов; передача муниципальных предприятий ЖКХ в частную собственность; определении объекта, субъектов и способов управления многоквартирными жилыми домами.

Под реформированием жилищно – коммунального комплекса мы предлагаем понимать механизм реализации стратегических целей развития данной отрасли, преобразование ее деятельности таким образом, чтобы ЖКК стал одним из передовых и наиболее стабильных, устойчиво развивающихся секторов российской экономики.

Конечная цель реформирования - оптимизация масштабов государственного присутствия в этой сфере; а также воссоздание ее современного облика, как многофакторной и компактной системы, охватывающей действующий и строящийся жилой фонд. Наибольшее внимание здесь, на наш взгляд, нужно направить на предотвращение социально - экономической и политической напряжённости при проведении реформирования ЖКК.

**Использованная литература:**

1. Чернышев Л.Н. Развитие предпринимательства в коммунальной сфере – как фактор ее модернизации (часть 1) / М: ИНИОН, 2007. - 241 стр.;

2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / М. ИНФРА – М, 2006. - 704 стр.;

3. Варнавский В.Г. Частный капитал в коммунальном хозяйстве России // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. –№1, 290 стр.;

4. Минаев Н. Н. Управление жилищно - коммунальным комплексом города / Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук – Томск, 2010. - 24 стр.;

© Т.Е. Шелкова, О.П.Павлова 2019

**УДК 330**

**Ш.Б. Шихаматов**
магистрант ДГУ, г. Махачкала, РФ, Email: SHAMIL3212@mail.ru
**Научный руководитель: М. Г. Раджабова**
канд. экон. наук, доцент ДГУ, г. Махачкала, РФ, Email: radman2016@mail.ru

## ВЗАИМОСВЯЗЬ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ С ДРУГИМИ РАЗДЕЛАМИ УЧЕТА

**Аннотация:**

В статье раскрывается взаимосвязь учета финансовых результатов с другими разделами учета. Показан процесс формирования конечных финансовых результатов организации.

**Ключевые слова:**

Финансовый учет, финансовый результат, материально - производственные запасы, готовая продукция

Учет финансовых результатов является самостоятельным разделом бухгалтерского учета. Вместе с тем, учет финансовых результатов тесно связан со многими разделами учета, а сами конечные результаты деятельности организации во многом зависят от показателей, сформированных в других разделах учета.

Выручка от продаж – показатель, формируемый в разделе «Учет продаж (реализации) готовой продукции, товаров, работ и услуг». Как правило, учет продаж автоматизирован, причем современные программные продукты позволяют бухгалтеру не только формировать первичную учетную документацию, но и на её основе получать различные сводные регистры бухгалтерского учета, - реестры выписанных документов (товарных накладных, актов приемки выполненных работ и актов об оказании услуг, счетов - фактур выданных), карточки и анализы счетов субсчетов, оборотно - сальдовые ведомости по счетам бухгалтерского учета.

Финансовый результат от основной деятельности не может быть сформирован без данных, учтенных на счетах затрат: себестоимости продукции (работ, услуг), коммерческих и управленческих расходов. В свою очередь, вышеназванные разделы имеют тесную взаимосвязь с другими разделами учета товаров, продукции, работ и услуг) предназначен счет 90 «Продажи», к которому могут быть открыты субсчета 90 - 1 «Выручка», 90 - 2 «Себестоимость продаж», 90 - 3 «Налог на добавленную стоимость», 90 - 4 «Акцизы», 90 - 6 «Управленческие расходы», 90 - 7 «Коммерческие расходы», 90 - 9 «Прибыль / убыток от продаж» и другие.

Финансовый результат от прочих операций формируется как разница между прочими доходами и прочими расходами организации.

На учет прочих доходов и расходов влияет учет валютных операций, операций с основными средствами (в части стоимости выбывших и списанных основных средств), с материально - производственными запасами (в части стоимости материалов, списанных на непроизводственные нужды), с учетом средств в расчетах (в части признанной в составе прочих доходов и расходов дебиторской и кредиторской задолженности и так далее). При формировании конечных финансовых результатов и определения суммы чистой прибыли в российской и мировой практике используется пошаговый метод: – первый шаг - определение прибыли (убытка) от продаж как разницы между выручкой от продажи и себестоимостью продаж (счет 90). Организации торговли определяют валовой доход (маржу) как реализованную торговую наценку; – второй шаг - определение прибыли (убытка) за отчетный период деятельности организации как результата суммирования прибыли от продаж с прочим результатом, отраженным на счете 91 «Прочие доходы и расходы»; Финансовый результат от основной деятельности Учет продаж готовой продукции, работ и услуг Учет расходов по основной деятельности Учет основных средств (в части сумм начисленной амортизации) Учет материально - производственных запасов (в части стоимости израсходованных МПЗ) Учет расходов на оплату труда (в части сумм начисленной оплаты труда и отчислений на обязательное страхование) Финансовые результат от прочих операций 182 – третий шаг - определение нераспределенной прибыли (убытка) путем вычета из предыдущего показателя (шаг 2) суммы начисленных платежей по налогу на прибыль, штрафных налоговых и иных санкций, неустоек и т.п. (счет 99 «Прибыли и убытки»). Отметим, что сумма начисленного налога на прибыль отражается в учете в соответствии с требованиями ПБУ 18 / 2002 «Учет расчетов по налогу на прибыль».

В результате применения ПБУ 18 / 2002 в бухгалтерском учете отражается не только сумма налога на прибыль, подлежащая уплате в бюджет за истекший отчетный период, но и суммы, способные оказать влияние на величину налога на прибыль в последующие периоды. Это так называемые отложенные налоги на прибыль. Их отражение в бухгалтерском учете непосредственно влияет на сумму чистой прибыли и тесно взаимосвязано с учетом финансовых результатов. Кроме того, конечные финансовые результаты тесно связаны с учетом расчётов с учредителями по выплате доходов.

**Список литературы**

1. Скрипкина О.В., Фролова Е.А. Управленческий отчет о формировании финансовых результатов // Управленческий учет. – 2015. - №7. – С.37.

2. Дьяконова О.С., Давыдкина М.В. Финансовый результат для целей бухгалтерского и налогового учета // Вестник университета. – 2017. - №2. – С.150.

3. Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18 / 02" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2002 N 4090) © Л.Г. Садыкова, Г.Я. Акманова, 2018

© Ш. Б. Шихаматов, 2019

**УДК 330**

**Ш.Б. Шихаматов**
магистрант ДГУ,
г. Махачкала, РФ
Email: SHAMIL3212@mail.ru
**Научный руководитель: О.Ф.Омарова**
канд. экон. наук, профессор ДГУ,
г. Махачкала, РФ
Email: omarovaolga.53@mail.ru

## ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕТЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Аннотация**

В данной статье рассмотрены основные информационные системы для ведения бухгалтерского учёта и проведения аудита, возможности их практического применения.

**Ключевые слова:**

Внешнеэкономическая деятельность, субъекты внешнеэкономической деятельности, бухгалтерский учёт, автоматизация, информационные технологи.

На сегодняшний день информационные технологии являются наиважнейшей составляющей жизни современного социума, в существенной степени характеризуя масштабы его развития. Они применяются во многих аспектах деятельности человека, упрощая при этом реализацию разнообразных целей и процессов.

Обширное распространение информационные технологии приобрели и в области экономики, и в частности, в системе бухгалтерского учёта. Из - за неправильной оценки объектов бухгалтерского учёта, а также неосведомленности и, соответственно, неисполнения последних законов и распоряжений, организация может понести ощутимые убытки. При этом вероятны и простейшие арифметические погрешности при ведении бухгалтерского учёта вручную.

Применение компьютерной техники способно существенно повысить эффективность функционирования учётного персонала, точность и достоверность отчётной документации, сократить трудозатраты при ведении бухгалтерского и налогового учёта. Значимым фактором реализации технологии обработки учётных задач – это его программное обеспечение.

Автоматизация бухгалтерского учёта в России прошла несколько этапов и за последние годы осуществлена определенная работа по её построению и усовершенствованию. Так, в январе 2016 года было проведена двадцать третья специализированная финансово - экономическая выставка «Бухгалтерский учет и аудит - 2016», в которой принимали участие: фирма «1С», компания «Гарант», компания «Инфо - Бухгалтер», компания «Консультант Плюс», Международный еженедельник «Финансовая газета».

Подбор информационной системы для ведения бухгалтерского учёта осуществляется по разнообразным характеристикам и нормам. Существенные признаки классификации программных комплексов – размер предприятия, на который они ориентированы, масштаб задач бухгалтерского учёта, и конкретная специализация некоторых бухгалтерских программ. С учётом масштаба задач подразделяют программы для малых, средних и крупных (международных) предприятий. С каждым годом, всё больше крупных компаний закупают товары за рубежом и в последующем реализуют их на внутреннем рынке РФ. Благодаря тому, вопросы развития информационных технологий в учёте внешнеэкономической деятельности крайне актуальны.

В широком смысле, внешнеэкономическая деятельность – это финансовые связи между зарубежными организациями, основывающиеся на обоюдовыгодных потребностях, предусмотренные контрактами, договорами, для воплощения денежных, инвестиционных, товарных, информационных и других потоков за рубеж, при обороте в своих расчетах иностранной денежной единицы согласно международным правилам. Основными составляющими внешнеэкономической деятельности являются: экспортно - импортные сделки, инвестиционные сделки, движение капитала, прямые и портфельные инвестиции, информационные технологии.

Обозначим основные особенности бухгалтерского учёта внешнеэкономической деятельности, основными объектами которой являются импортные и экспортные операции:

Во - первых, импортные операции совершаются в иностранной валюте. Для бухучета важно правильно конвертировать валюту в рубли. Конвертация происходит по курсу ЦБ РФ, который ежедневно меняется, поэтому возникают курсовые разницы. Разница может быть положительная или отрицательная. Положительная формируется, если от изменения курса получен доход, отрицательная - наоборот.

Во - вторых, имеют особенности налогообложение и таможенные пошлины. Помимо налогов в бухучете проводятся операции по оплате таможенных пошлин и сборов, которые

включаются в стоимость приобретаемого товара (п.6 ПБУ 5 / 01) и их важно правильно отразить в учете.

В - третьих, в бухучете импорта и экспорта сложный момент - это формирование себестоимости.

Помимо таможенных пошлин, сборов и налогов в стоимость импортного товара включаются:

• непосредственно сумму по контракту;

• суммы сторонним организациям за консультации и услуги (например, услуги таможенного брокера);

• затраты на доставку;

• вознаграждение посредникам;

• и иные затраты

В - четвёртых, это отслеживание перехода прав на владение имуществом по дате экспортируемого или ввозимого продукта, указанного в контракте. Вместе с тем, необходимо оформлять ГТД или "Грузовую таможенную декларацию". В основном листе ГТД содержится информация о товаре и общие данные по декларации. Это основной документ, который оформляется при перемещении товаров через таможенную границу. При всём этом, осуществляется учёт операций, которые происходят и на внутреннем рынке: провести расчёт с контрагентом, уплатить налог на добавленную стоимость, оприходовать товар, возместить НДС.

Таким образом, учётные сотрудники многих крупных предприятий уже не представляют организацию своей работы без использования информационных технологий. Ужесточающая конкурентная борьба в международном бизнесе вынуждает компании находить новейшие пути повышения эффективности организации, увеличения рентабельности деятельности. Существенную роль в этом отводится и поиску решений повышения производительности деятельности, качества оказываемых услуг посредством применения специализированных информационных технологий и программных средств.

**Список используемой литературы:**

1. Дружиловская Э. С. Современные проблемы бухгалтерского учета с точки зрения аналитиков / Э. С. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 10. – С. 54 - 64.

2. Бухгалтерский учёт внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие для бакалавров / А.П. Бархатов, И. К. Дашков - 2013; 268 с.

3. Внешнеэкономическая предпринимательская деятельность / Практическое пособие Алехнович, А.В. - 2009; 129 с.

4. Подольский В. И., Щербакова Н. С., Комиссаров В. Л. Компьютерный аудит: практ. пособие / под ред. проф. В. И. Подольского. — М.: ЮНИТИ - ДАНА, 128 с.

5. Необходимость применения информационных технологий в бухгалтерском учете и аудите / Е. П. Журавлева, Н. П. Адинцова // Наука. Инновации. Технологии. – 2015. – № 75. – С. 270–275; [Электронный ресурс]. – URL: https: // cyberleninka.ru / article / n / neobhodimost - primeneniya - informatsionnyh - tehnologiy - vbuhgalterskom - uchete - i - audite

© Ш. Б. Шихаматов, 2019

**СОДЕРЖАНИЕ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

Абакумова В.А.
ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ СОВРЕМЕННЫХ ГОРОДОВ 6

Абдуллаева М.Г., Магомедова Ф.Г.
СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ ЛИЧНОГО БРЕНДА 8

Ананьев Д. Ю.
СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ
ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 10

Н.С. Антипова
N. S. Antipova
ЛИЦЕНЗИЯ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ
LICENSE AS A MEANS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY
OF ECONOMIC ENTITIES.LICENSE AS A MEANS
OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ECONOMIC ENTITIES 12

Атмурзаева Ф.М., Брянцева В.С., Гусаров А. А.
АНАЛИЗ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПО МЕТОДИКЕ CORAS 14

Атмурзаева Ф.а М., Брянцева В. С., Гусаров А.А.
СУЩЕСТВУЮЩИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РИСКОВ
ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 16

А.А. Безроднов, Ю.П. Грабоздин
СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСАМИ В ЭКОНОМИКЕ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ 17

Бобряшева С.О.
Bobryasheva S. O.
«ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ
БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» 19

Е.К. Богачева
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСОВ АЭРОПОРТОВ
АО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ «УФА»»
И АО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ «КАЗАНЬ» 21

В.И. Борисов
МЕТОД СВЕРТКИ КРИТЕРИЕВ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ
МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ 25

Е.П. Бульба
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ:
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗРЕШЕНИЯ
НА ПРИМЕРЕ ООО «BGC ГРУПП» 27

Е.В. Бундур
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 29

Буянова Ю.Е.
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СССР И РОССИИ 31

П. В. Воронков
ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ 35

М. М. Гаджиев
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 37

О. С. Глоба, Н. Н. Симонянц
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОМА 41

Доюнова Ф. С. - М.
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 45

Доюнова Ф.С. - М.
АУДИТ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА 48

Доюнова Ф.С. - М.
РИСКИ НА БИРЖЕВОМ РЫНКЕ 50

Дранко М.И., Пушкарь О. М.
ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ КАДРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ
И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ 52

Дранко М. И., Пушкарь О.М.
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНИРОВАНИЯ В РОССИИ 54

Жаркова Ю. В.
ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ
НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ 55

П.С Желудкова
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ И ЖИВОТНОГО МИРА
В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ 58

Н.Д. Замяткина
ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ
ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МИГ» 61

М.С.Илларионов, М.Р.Акмаев
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН ДЛЯ ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ ТЕХНИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ СПО 63

Исубуттаева А.М.
СТРАТЕГИЯ БИЗНЕС - РОСТА ФИРМЫ ПУТЕМ ДИВЕРСИФИКАЦИИ 64

Какалия Л.А.
ОБЗОР НА НАУЧНЫЕ ПАРКИ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ОЭЗ 68

Е.С. Карпова
СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЯ 69

Ю.А. Кашлакова
КОГНИТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 71

А.С. Кононова
МАРКЕТИНГ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ 73

Кособрюхова Е.А., Маринцев Д.А.
БУХГАЛТЕРСКИЕ АСПЕКТЫ ДОГОВОРА БАНКОВСКОГО СЧЕТА 78

Е.В. Кудряшова
ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ОРГАНИЗАЦИИ,
ОТРАЖЕННЫЕ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ 80

В.С. Кулешова
ОТБОР И НАБОР ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЮ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ 85

Ламакина А. С.
МАРКЕТИНГ ИМИДЖА
КАК СТРАТЕГИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА 87

А.С. Ламакина, И.В. Новикова
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ВОПРОСАМ ОПЛАТЫ ТРУДА
В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ ФОРМАХ 89

И.С. Лежнев
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ 91

А.Ю. Ломакина
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 94

А.Ю. Ломакина
НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НА МАЛЫЙ БИЗНЕС 97

ЛУКИНА М. В.
БЮДЖЕТНЫЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО СБЛИЖЕНИЕ
С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ
ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 100

Е. А. Магомедова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯИ
И ПОДДЕРЖКИ ДОХОДНОСТИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 104

Д.П. Малаховецкий
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ 107

Д.П. Малаховецкий
УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ:
ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «РУСМЕТ» 110

Д.А.Масляков
АЙТРЕКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ 112

Медникова Т.В.
«ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПЕЧАТНОЙ РЕКЛАМЫ
НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ» 114

С.Е. Мельникова
УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА
НА ПРИМЕРЕ ООО «ЭДЕЛЬВЕЙС» 116

К.А. Мещерякова
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, КАК СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ
ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 118

Е. В. Милоенко
РЕАЛИЗАЦИЯ ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ 122

Д. В. Мирошниченко
СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ 124

А.И. Мозговая
ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА
В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ОЛИВА» 126

С.А. Наконечная, Ю.В. Иода
АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ 128

Е.Е. Ноева
ДИСТАНЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 132

Т.А. Павлова
АКТУАЛЬНОСТЬ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ БИЗНЕС – СРЕДЕ 134

Ю.А. Палтусова
ЦИФРОВИЗАЦИЯ В HR
КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ
ВОВЛЕЧЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ 136

А. Г. Патик
АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
В УСЛОВИЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА
АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ 141

Прозоровская М.С.
СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ АНАЛИЗА
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 145

А.В. Пукшин, Э.Д. Асанова
ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ
СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ 147

Д.А. Ракитянская, И.В. Новикова
РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ
В ОБЕСПЕЧЕНИИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ 149

Д.А. Ракитянская, И.В. Новикова
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ 152

С.Н. Сазонов
РЕФОРМИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА «ПО ЧАЯНОВУ» 155

Селимова Д.Р.
МЕТОДИКА АНАЛИЗА
БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ 157

Э.В. Ситникова, Т.С. Новосельцева
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
В АСПЕКТЕ ИЗУЧЕНИЯ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА 160

Следнева О.О.
ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ
И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ 162

С. Ф. Слесарева
КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА
КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ 168

А.Ю. Тарасова, И.В. Новикова
ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ 169

А.Ю. Тарасова, И.В. Новикова
МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИИ КАК ИНСТРУМЕНТ
УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИИ 172

А.Ю. Тарасова, И.В. Новикова
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ В РОССИИ 174

А.А.Федько
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА
ИМУЩЕСТВА ГОСУЧРЕЖДЕНИЙ,
КАК ОБЪЕКТА КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ 176

О.С. Фефилова
АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 179

Фролова А.В.
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ - МАРКЕТИНГА В РОССИИ 182

ХАРЧЕНКО В. А.
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ВЫМОГАТЕЛЬСТВУ 185

Хасбулатова З. М., Газанова А. И., Хидирова С. З.
МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ВАЛЮТ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ:
СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
INTERNATIONAL CURRENCY MARKET
AT THE PRESENT STAGE:
THE ESSENCE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT 191

А. Л. Хачатурян
ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ 195

Хулхачиева А. Е.
Khulkhachieva A.a E.
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
СРО - СТРОИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 198

Ю.О. Чебаненко
ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ
ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА 200

Ю.О. Чебаненко
ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
В ОРГАНИЗАЦИЯХ 204

А.В. Чистякова
КОМПЕТЕНТОСТНАЯ МОДЕЛЬ
КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ 207

Т.Е. Шелкова, О.П.Павлова
ХАРАКТЕРИСТИКА РЕФОРМИРОВАНИЯ
ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА 209

Ш.Б. Шихаматов
ВЗАИМОСВЯЗЬ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
С ДРУГИМИ РАЗДЕЛАМИ УЧЕТА 211

Ш.Б. Шихаматов
ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В УЧЕТЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 213

OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

http://os-russia.com
mail@os-russia.com
+7 (347) 299-41-99
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

**Международные и Всероссийские научно-практические конференции**

По итогам конференций издаются сборники статей, которым присваиваются УДК, ББК и ISBN. В приложении к сборнику будут приказ о проведении конференции и акт о результатах ее проведения

**Всем участникам высылается индивидуальный сертификат, подтверждающий участие в конференции.**

**В течение 5 рабочих дней после проведения конференции сборники и сертификаты размещаются на сайте http://os-russia.com**

**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: ежемесячно

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

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**

# ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

**Сборник статей**
**Международной научно-практической конференции**
**09 декабря 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 11.12.2019 г. Формат 60x84/16.
Печать: цифровая. Гарнитура: Times New Roman
Усл. печ. л. 15,23. Тираж 500. Заказ 463.

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**
**+7 960-800-41-99**
**+7 347-299-41-99**

OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

http://os-russia.com
mail@os-russia.com
+7 (347) 299-41-99
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

**ПОЛОЖЕНИЕ**

**о проведении**
**9 декабря 2019 г.**
**Международной научно-практической конференции**
**ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**
**В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

**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 и МАЭП
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 Владиславовна, доктор педагогических наук, профессор
6) Баишева 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) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
11) Вельчинская Елена Васильевна, профессор, доктор фармацевтических наук, академик Академии Наук Высшего Образования Украины
12) Габрусь Андрей Александрович, кандидат экономических наук
13) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
14) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
15) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук, доцент
16) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук, доцент
17) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
18) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент, академик Международной академии социальных технологий (МАС), профессор РАЕ, заслуженный работник науки и образования РАЕ
19) Екшикеев Тагер Кадырович, кандидат экономических наук, доцент
20) Епхиева Марина Константиновна, кандидат педагогических наук, доцент, профессор РАЕ
21) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
22) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
23) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
24) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук, доцент
25) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
26) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук, доцент
27) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук, профессор

28) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук, доцент
29) Козлов Юрий Павлович, доктор биологических наук, профессор, президент Русского экологического общества, действительный член РАЕН и РЭА, почетный работник высшей школы МО РФ
30) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
31) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор
32) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор
33) Ларионов Максим Викторович, доктор биологических наук, профессор
34) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
35) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
36) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук, доцент
37) Половеня Сергей Иванович, кандидат технических наук, доцент
38) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
39) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
40) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
41) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
42) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН
43) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук, доцент
44) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
45) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
46) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук, доцент
47) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
48) Терзиев Венелин Кръстев, доктор экономических наук, доктор военных наук профессор, член-корреспондент РАЕ
49) Чиладзе Георгий Бидзинович, доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАЕ
50) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
51) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор
52) Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук, доцент
53) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
54) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
55) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
56) Яруллин Рауль Рафаэллович, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАЕ

**5. Секретариат конференции**

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

1) Асабина Катерина Сергеева
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 02. Химические науки
Секция 03. Биологические науки
Секция 04. Геолого-минералогические науки
Секция 05. Технические науки
Секция 06. Сельскохозяйственные науки
Секция 07. Исторические науки
Секция 08. Экономические науки
Секция 09. Философские науки
Секция 10. Филологические науки
Секция 11. Юридические науки
Секция 12. Педагогические науки
Секция 13. Медицинские науки
Секция 14. Фармацевтические науки
Секция 15. Ветеринарные науки
Секция 16. Искусствоведение
Секция 17. Архитектура
Секция 18. Психологические науки
Секция 19. Социологические науки
Секция 20. Политические науки
Секция 21. Культурология
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.**

OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

http://os-russia.com
mail@os-russia.com
+7 (347) 299-41-99
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

**АКТ**

по итогам Международной научно-практической конференции

**ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

состоявшейся 9 декабря 2019 г.

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 400 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 335 статей.
3. Участниками конференции стали 473 делегата 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** **Сукиасян А. А.**