

**НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»**



# **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА**

**Сборник статей  
Международной научно-практической конференции  
1 февраля 2016 г.**

**Часть 1**

**Уфа  
АЭТЕРНА  
2016**

УДК 001.1  
ББК 60

*Ответственный редактор:*  
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

**И 57**

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА:**  
сборник статей Международной научно-практической конференции (1 февраля 2016 г., г. Уфа). / в 4 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 208 с.

ISBN 978-5-906849-15-1 ч.1  
ISBN 978-5-906849-19-9

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА»**, состоявшейся 1 февраля 2016 г. в г. Уфа. В сборнике научных трудов рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

**Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014 г.**

УДК 001.1  
ББК 60

ISBN 978-5-906849-15-1 ч.1  
ISBN 978-5-906849-19-9

© ООО «АЭТЕРНА», 2016  
© Коллектив авторов, 2016

## **INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF FRUIT AND BERRY RAW MATERIALS**

Over the last few years the market of food industry in Russia has grown significantly. This applies to both the food industry and the catering. Rapidly changing consumer preferences are forcing food manufacturers to constantly look for new ways to meet needs, to develop new products and services.

One of these rapidly developing markets can be attributed to a separate category of products, such as frozen fruit. This product category can be spread not only among retail customers, but also actively used in the sphere of public catering.

It should also be noted that the trends developing in Russian society, every day involuntarily popularize this product category. Rising incomes lead to increased demand for more sophisticated and new types of food products, products with high added value, innovative quality products. The segment of cheap products of low quality will steadily decline. The share of expenditures on such food in the income structure of the Russian consumer will be the main (about 30 %) and in the long term, while the share of similar costs in developed countries is about 10 % [1,3].

The use of this product category in the foodservice industry has a large number of advantages, both from the point of view of technology, quality and safety and from an economic point of view. Apart from the fact that a catering company will be able to receive standardized processed product of stable quality, reduced staff costs pervichnoi processing fruit and berry raw materials, and optimize production areas [2].

Development and introduction of new technology or the improvement of its individual elements dictates the necessity of research and comparison of technical and economic level and economic effectiveness of different options. The principle methodology of determining economic effects is the comparison of variants in case of equality of all conditions, except for those changes that may occur as a result of the introduction of new technology.

For this purpose it is necessary to ensure the required comparability of compared variants on the following key parameters: volume of processed products, the quality of the products after processing; the time factor; methods and techniques of the calculus of natural and cost indexes; prices, monetary units used to Express costs and effects; the social importance of the production and use of persistent products.

The real impact of higher selling prices during seasonal demand is possible only under conditions when stored products are not meets competition from substitute products. This effect is most often not directly associated with the improvement of technological

processes, it can also occur during other periods and depends entirely on the situation on the market.

Based on the concept that the determining indicators from any of the emerging technologies are the expected economic consequences of its implementation, therefore, it is necessary first to calculate the economic efficiency of the domestic processed fruit and berry raw materials with improved consumer properties in the freeze table 1.

From the calculations it follows that the cost of processed fruit and berry raw materials has decreased to 19.8 % compared with the purchase of fresh frozen berries. Profitability of berries sluchainymi consumer properties of frozen fruit products amounted to 71 % , which indicates the high economic potential of this technology applied to the processing of berry products to processing enterprises.

Table 1. Performance evaluation of fruit and berry raw materials

Expenditure item	Strawberry	Raspberry	BlackBerry	Black currant
Product yield, kg	1000	1000	1000	1000
The cost of production, rub.	69,0	62,0	65,0	68,0
The cost of raw materials, rub.	27,0	20,0	23,0	26,0
Auxiliary material (sugar), rub.	42,0	42,0	42,0	42,0
Proceeds from sales, rub.	118,0	105,0	110,0	115,0
Net profit, rub	49,0	43,0	45,0	47,0
Level of profitability, %	71,0	69,4	69,2	69,1

Therefore, from an economic point of view, the introduction of technologies for processing fresh fruit and berry raw materials allows the processing industry to expand the range in refrigeration due to the new type with high consumer properties and become competitive in the domestic market relative to imported frozen products not complying with consumer properties.

#### References:

1. Kalashnikov A.A. The Development of marketing of fruits and berries. candidate. Econ. Sciences: 08.00.05, Moscow, 2009.
2. Lukiyanchuk I.N. An integrated approach to the assessment of efficiency of activity of enterprises of the tourism industry // Social policy and sociology. No. 05, C. 2. 2009. With 343 - 349.
3. Meshcheryakov E.M. Formation and development of regional market of fruit and berries: Diss. candidate. econ. sciences: 08.00.05 Voronezh, 2005.

© Н.А. Грибова, 2016

**N.G. Magomedova,**

Senior Lecturer

The Institute of Economics and Entrepreneurship

Moscow, the Russian Federation

**D.G. Kakhrianova,**

Candidate of Economic Sciences, associate professor

The Institute of Finance for the RF Government

Moscow, the Russian Federation

**G.D. Magomedov,**

Candidate of Economic Sciences, professor

PLEKHANOV Russian University of Economics, Moscow

## **ROLE OF GOODS FRANCHISING IN TRADE**

At present in the consumer Russian market an original form of integration of large and small - size business - franchising - continues to occur. Specificity of franchising connections lies in cooperation of efforts of large - scale and small enterprises (franchisors and franchisee) with goals of increasing their competitiveness. Such a system characterizes joint use of certain new program methods, technologies, quality of goods and services, etc.

As a direction of growth of sale of goods with use of the trade mark one can single out one of the methods of franchising program operation [1]. There was time when only certain groups of goods of a foreign trading network of fashionable clothes developed in Russia by franchising. But in last two years the situation has noticeably changed. In the country, there have appeared many strong independent Russian franchisors who build their business precisely in the industry of fashionable clothes (Sela, "Gota", Lo, Gloria Jeans, etc.) and are currently developing their network with help of franchising.

At the same time cooperation with a company which established itself in the fashionable clothes market on the conditions of franchising allows the businessman to use an already operational concept and the methodology of business conducting and to avoid, accordingly, many problems [2]. Thus the mechanism of franchising originally frees a businessman from additional expenditure and investments which he would have to make, creating such business «from scratch» on his own. In reality it means the following: Using the already known brand name, the franchisee automatically attracts customers of this company whose goods and services they have accustomed to use.

The franchisee buys ready business which won certain niche the technologies of which were comprehensively tried out in practice, which, naturally, is reducing entrepreneurial risk.

Goods franchising represents transfer of exclusive rights to sale of production being released by a franchisor under his brand name as well for remuneration in a certain territory. The franchisee becomes the sole seller of these goods in the established territory and an exclusive representative of the brand name for a franchisor. Narrow specialization of a franchisee on sale of one kind of goods and services and receipt of a fixed share of total sales volume is typical for goods franchising.

One can assign to the advantages of goods franchising a possibility for a big company to penetrate from its production to the remotest and least available districts; in other words, this form is a good logistics solution on a development of a maximally possible customer base [3].

One is to assign to the disadvantages of this type of franchising the fact that both parties often enough have to use services of some third parties, agents, distributors, commercial representatives. It is lengthening chain from a producer to a consumer, which, naturally, influences a final price of goods.

The appearance of intermediaries can become inconvenient for the franchisor and franchisee itself because franchising in retail largely bases on direct contact between organizations, as well as between sellers and consumers. The emergence of new links in a chain can lead to the reduction of its elasticity and, as a consequence, to slower reaction to changing requirements of consumers [4].

Where in the difficult economic situation in the Russian market a recession of economy is clearly shown, sharp growth of the exchange rate, a decrease of the population's buyer ability and, as a consequence, demand reduction the franchisors do their best to support a franchisee (they are assuming a part of costs or increase expenses for assisting their franchisees in business conduct) trying to keep their share on the market.

Firms and companies occupied with sale of clothes and footwear have changed operating conditions in this connection. For example, footwear retailer Alba launched a program of a return of goods not sold in the end of the season.

Advantage of such an approach in the franchise system is a possibility of a decrease of investment as well as financial risks.

The situation that emerged in the Russian market today allows speaking with confidence about observation in this period of accelerated growth of application of business technology of franchising in the product and services market.

Speaking about development of franchising networks in Russia, one can emphasize there is no accurate statistics about the number of operating franchising units, –by different estimates of experts their number is ranging from approximately 400 to 1100.

The purposes of creating franchising union seem quite obvious: Having negotiated about tutelage on the part of the known brand, one of the partners acquires a possibility to earn money, using business proceedings customized and verified by a practice, and at the same time another partner wins new markets, expands its spheres of influence, receiving extra profit and contributions to advertising fund. It is important to say such union of companies in West bases on mutual respect to each other, creating solid relationship for solution of mutually beneficial tasks. Still during arrangement of franchising deals in Russia between their participants – a franchisee and a franchisor – many contradictions which can turn into a «tangle» of problems arise if in the initial stage of a deal it is not protected against different sorts of legal, psychological and legislative «traps».

According to a view, franchisor's insufficient preparation to his brand publicity and copy of his brand name is one of the key reasons of an emergence of such problems. Decision - making by franchisor on creation of the own network requires introduction of new approaches in management, formation of infrastructure specially "for franchising», and training of specialists.

The Russian practice shows often the franchisor makes a serious mistake when it regards an enterprise newly created by a franchisee as its own department obliged to implicitly obey to the management. But the franchisor must know that the essence of a franchise agreement between

partners lies in their legal self - reliance and the parity where there are the substantive provisions of a document constituting a franchising package, there is the system of relations and payments which must be so built that it would turn economically unprofitable for the partners to divide and operate autonomously, otherwise destruction would be inevitable.

In the solution of this aspect the following must be taken into consideration: Before selling franchises it is expedient to open additional branches of a company in the own city (territory) and only after it to replicate its experience on «testing» franchising schemes to other territories. It will help to at a minimum avoid possible destabilization in management of structure of a company and provide franchise quality as maximum.

Thus one can make a conclusion about the fact that this kind of entrepreneurship selling the right to implementation of activity under the known brand and a developed business model will gradually grow in the domestic market as well despite a lot of problems.

In that regard solution of many economic problems of modern Russia requires use of new modern approaches, tools, and programs.

### **References:**

1. Ivanov G., Mayorova E. Intangible assets and competitive advantage in retail: a case study from Russia // Asian Social Science. 2015. T. 11. № 12. С. 38.
2. Zhurkina L.S., Ukhanova Ju.A., Nikishin A.F. Promotional activities in trade and different ways to improve them // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 5 - 6. С. 157 - 158.
3. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Sciences. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7 - 10.
4. Maslova A.E., Timyasheva E.T., Nikishin A.F. Factors that form an attractive image of trade organizations // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. - 2015. № 7 - 8. P. 146 - 148.

© N.G. Magomedova, D.G. Kakhrimanova, G.D. Magomedov, 2016

**УДК 338**

**А.И.Абляева**

Студентка 4 курса специальности «Менеджмент»

**М.К.Ильясова**

К.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления  
ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»  
г. Симферополь, Российская Федерация

## **КОНТРОЛЬ, КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА**

Менеджмент это процесс реализации взаимосвязанных функций. Одной из основных функций менеджмента является контроль.

Контроль — это процесс, благодаря которому достигаются цели, поставленные перед организацией. Он включает в себя наблюдение и проверку соответствия процесса функционирования организации заранее принятым решениям. На любом предприятии данная функция призвана реально оценивать ситуацию и при необходимости вносить коррективы в запланированные показатели развития.[1]

Существует три подхода управленческого контроля:

- установление стандартов — определение результатов, которые планирует достигнуть организация в определенный период времени.

- определение отклонения результатов работы от запланированных решений;

- выработка необходимых действий для корректировки работы организации.

Основные виды управленческого контроля:

- предварительный контроль. Осуществляется до начала работы. Данный вид контроля выводит определенные правила и процедуры, которым должна соответствовать вся работа управляемой системы. Он проводится в отношении человеческих (изучение профессиональных знаний и навыков персонала, необходимых для выполнения своих должностных обязанностей, отбор квалифицированных кадров), финансовых (составление бюджета) и материальных ресурсов (выведение минимально допустимых уровней качества, проведение проверок);

- текущий контроль. Проводится непосредственно в ходе осуществления работ. Он измеряет фактические результаты для сравнения с планами организации;

- заключительный контроль. Состоит в том, что контроль выводит руководству информацию, по проведению работ и отклонению от установленных стандартов. Это необходимо для планирования, в случае проведения аналогичных работ в будущем. Также это способствует мотивации организации, так как является показателем результативности.[2]

Проведение контроля осуществляется по следующей схеме:

- определение замысла контроля (система, процесс, частная проверка);

- выведение целей контроля (уместность, целесообразность, правильность, регулярность и эффективность контроля);

- установление стандартов контроля (этических, производственных, правовых);

- выбор видов и методов контроля (диагностический, терапевтический, предварительный, текущий, заключительный);

- определение объема и области контроля (сплошной, эпизодический, финансовый, качества продукции);

- установление временного периода проведения контроля.

В конечном счете, целью контроля в системе управления предприятием в наше время является определение несоответствий результатов поставленным целям, выявление причин этого, внесение своевременных и целесообразных корректив в работу организации с учетом современных норм и стандартов, а также обеспечения конкурентоспособности собственной конечной продукции (услуги).[3]

Однако, в наше время проведение контрольной деятельности на предприятии является не результативным. Это вызвано следующими причинами:

- ✓ Отсутствие стратегии проведения контроля и ее увязки со стандартами эффективности;

- ✓ Отсутствие обработки отклонений. Корректировки вводятся в редких случаях;
- ✓ Отсутствие четкого формирования смысла и целей создания команды;
- ✓ Недостаточная мотивация персонала к данной работе и т.д.

Пути решения данных проблем:

Контроль должен проводиться на всех уровнях предприятия, без исключений. Каждому уровню управления должен соответствовать свой уровень контроля;

Контроль должен способствовать обеспечению управляемости процессов по основным направлениям деятельности во всех подразделениях организации;

Все действия, которые привели к снижению эффективности производства, должны быть изучены. Необходимо установить их причины и последствия, применить целесообразные меры;

Работники организации не должны нести ответственность за результаты, которые от них не зависят;

Люди, осуществляющие контроль, должны быть независимы. Они не обязаны отвечать за контролируемые процессы.

Контроль в организации должен содействовать повышению эффективности работы организации, эффективности управленческой деятельности и адаптироваться к изменениям как внутренней среды предприятия, так и внешней.

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

- 1) <http://orgmanagement.ru/osnovi/page11.html>
- 2) Овчинникова Т.И., Козлова О.А., Королёв О.П. // Управление персоналом. – №4. – С. 24–27.
- 3) Пономарёв М. Менеджмент персонала. Оценка управленческих кадров организации: цели и методы / М. Пономарёв // Консультант директора. – 2006. – №15. – С. 22–27.

© М.К. Ильясова, А.А.Ильясова, 2016

**УДК 336**

**А.А. Альбекова**

Магистрант 1 курса

РГЭУ (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

### **ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО**

На сегодняшний день большинство стран во всем мире при составлении финансовой отчетности применяют международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Выход российского бизнеса на международные рынки капитала, подготовка данных для составления консолидированной отчетности, привлечение зарубежных инвесторов, установление долгосрочных отношений с зарубежными партнерами, снижение информационного риска для внешних пользователей за счет того, что в отчетности

содержится качественная информация, обусловили необходимость составления финансовой отчетности по МСФО.

Организации могут вести учет по национальным стандартам, на каждую отчетную дату вносить поправки для подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Этот процесс называется трансформацией отчетности, и он наиболее часто используется на практике.

Получение отчетности, соответствующей требованиям МСФО, возможно двумя способами:

1. Ведение параллельного учета;
2. Трансформация финансовой отчетности:
  - Трансформация вне учетной системы (внешняя модель трансформации);
  - Трансформация внутри учетной системы ( когда в нее встроены специальный модуль, в котором отражаются поправки для трансформации, как автоматические, так и «ручные»).

Трансформация – это процедура, которая проводится по состоянию на отчетную дату и включает в себя все корректировки, необходимые для перекладки показателей финансовой отчетности, подготовленной по национальным стандартам, в формат МСФО с учетом соответствующих принципов признания, измерения и раскрытия всех элементов финансовой отчетности. Чем ближе правила учета и отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета к учету по МСФО, тем меньше корректировок необходимо будет осуществить при трансформации отчетности.

Трансформация затрагивает исключительно статьи бухгалтерской отчетности, а параллельное ведение бухгалтерского учета обеспечивает формирование финансовой отчетности по МСФО на основе бухгалтерских записей, сделанных в течение всего отчетного периода. Следовательно, трансформация предусматривает преобразование российской бухгалтерской отчетности в финансовую отчетность по МСФО только по состоянию на отчетную дату. При трансформации нет возможности получать оперативную информацию за промежуточные между отчетными датами периоды.

Преимуществами трансформации внутри учетной системы являются меньшие затраты, чем при ведении параллельного учета, а также высокий уровень автоматизации, что особенно актуально при наличии большого количества мелких предприятий в группе. Также видна увязка между отчетностью по МСФО и российскими стандартами. К недостаткам следует отнести невозможность сформировать отчетность по МСФО при незакрытых счетах по российским стандартам, необходимость корректировки программы трансформации при изменении учета по российским стандартам, что приводит к дополнительным затратам для разработчиков. У трансформации внутри учетной системы меньшая прозрачность, чем у трансформации вне системы, а также наблюдается затруднение проведение анализа данных.

Трансформация вне учетной системы требует минимум затрат и времени на разработку по сравнению с параллельным учетом и трансформацией в единой системе учета. Данный вид трансформации характеризуется прозрачностью, что обеспечивает понимание всем сотрудникам, работающим в программе. Также, одной из характеристик является гибкость системы, то есть возможность легко изменить программу при изменении операций бизнеса или российского учета. К преимуществам способа можно отнести обеспечение четкой увязки данных по российским стандартам бухгалтерского учета и по МСФО, простоту

анализа данных и предотвращение ошибок силами сотрудников. Однако, несмотря на все преимущества, данная система характеризуется более высокими затратами на обучение сотрудников в виду необходимости знания отчетности по российским стандартам и МСФО, необходимостью иметь закрытые счета главной книги и подготовленные формы отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета для проведения трансформации, а также необходимостью переноса российских данных, что требует дополнительных затрат.

Трансформация представляет собой свод таблиц, которые наглядно показывают переход от российских балансовых статей и статей отчета о финансовых результатах к соответствующим показателям по МСФО. Возможности трансформации имеют определенные технические границы, связанных с несовершенством используемых инструментов. Финансовая отчетность, полученная в результате трансформации, менее точна, и общий риск ошибок выше, чем при ведении параллельного учета, так как при ее осуществлении неизбежны субъективные оценки. Однако величина этого риска напрямую зависит от квалификации исполнителей.

Выделяют следующие этапы трансформации финансовой отчетности:

1) Подготовительный этап:

- Изучение общих требований к отчетности в формате МСФО;
- Сравнительный анализ МСФО и РПБУ, выявление расхождений в оценках;
- Составление учетной политики по МСФО;

2) Трансформация:

• Сравнительный анализ учетной политики, подготовленной по РПБУ и МСФО, выявление области корректировок;

- Сбор информации, необходимой для проведения трансформации;
- Выбор формата компонентов отчетности;
- Корректировка;
- Подготовка начального баланса;
- Подготовка баланса и отчета о финансовых результатах в формате МСФО;
- Подготовка отчета об изменениях в собственном капитале, отчета о движении денежных средств и примечаний к отчетности в формате МСФО;

3) Посттрансформационные процедуры:

- Подготовка дополнительных разделов отчетности;
- Корректировка показателей отчетности с учетом инфляции;
- Перевод показателей отчетности в иностранную валюту.

Трансформацию следует начинать с анализа счетов для составления бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств и др., а также состояния бухгалтерского учета организации и учетной политики. Далее формируются оборотно - сальдовые ведомости в российской системе счетов бухгалтерского учета, подготавливаются рабочие документы, в которых наиболее емко представляются различия в отражении хозяйственных операций по их экономическому содержанию в российских стандартах бухгалтерского учета (РСБУ) и МСФО.

На последующих этапах составляются пробные балансы, а затем окончательные – бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, отчет об изменении в капитале и пояснения к ним, в соответствии с МСФО.

Таким образом, единого алгоритма трансформации сегодня не существует, а в каждом случае требуется индивидуальный подход. Существует ряд подходов к трансформации и любой специалист, трансформирующий отчетность, имеет право самостоятельно определить методику и этапы трансформации применительно к отчетности каждой конкретной организации. В России содержание этих этапов зависит от множества факторов, ключевым из которых являются специфика финансово - хозяйственной деятельности компании и особенности организации бухгалтерского учета.

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

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» (Электронный ресурс): приказа Минфина России от 25 ноября 2011 г.

№ 160н. – Электрон. дан. – М.: (б. и.), 2014. – Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online?reg>

2. Асколова Г.И. Практика трансформация финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО (Часть 2 - я): / Г.И. Асколова // Бухгалтерская газета. – 2013. - №18. – С. 6.

3. Семенова Ю.Н. Модель трансформации российской финансовой отчетности в соответствии с МСФО / Ю.Н. Семенова // Молодой ученый. – 2014. - №4.2. – С. 66 - 67.

© А.А. Альбекова, 2016

**УДК 330.322.2**

**А.Э.Амбарцумян**

аспирант кафедры менеджмента и государственного управления  
Института экономики и предпринимательства  
ННГУ им. Н.И. Лобачевского  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

### **НЕКОТОРЫЕ ПОХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Повышение экономической роли инноваций, изменение темпов, направлений и механизмов развития инновационных процессов являются одним из ключевых факторов, обусловивших радикальные структурные сдвиги в экономике промышленно развитых и многих развивающихся стран. Они проявляются в росте инвестиций в образование и науку, технологические и организационные нововведения; опережающей динамике высокотехнологических секторов промышленности при повышении технологического уровня традиционных отраслей хозяйства; возникновении новых видов деятельности и т.д.

Нижегородская область является одной из ключевых для Европейской России. Она обладает большим экономическим потенциалом, выгодно расположена на пересечении крупных торговых и транспортных магистралей.[1] А административный центр области - г. Нижний Новгород - является одновременно и центром Приволжского федерального округа. Область занимает территорию 76,6 тыс. кв. км, ее численность населения на 1 января 2015 года составила более 3 млн чел. Область является одним из экономически развитых регионов Российской Федерации. На ее долю приходится 1,7 % суммарного валового регионального продукта регионов Российской Федерации. Трудовой потенциал в 2014 году составил 2,4 % занятого населения страны.

Географическое расположение Нижегородской области обусловило создание здесь мощного научно - промышленного комплекса. Область исторически является одним из крупнейших центров научно - технического образования, академической и отраслевой науки. Выполнением научных исследований и разработок занимаются около 90 предприятий и организаций, в том числе 6 институтов Российской академии наук.[2]

В условиях рыночной экономики инновационная деятельность промышленных предприятий является определяющим инструментом в конкурентной борьбе, обеспечивающим стабильное долгосрочное развитие.[4] Именно инновационным организациям, принадлежит ведущая роль в достижении конкурентоспособности региона. От того, сможет ли правительство обеспечить необходимые условия развития высокотехнологичных, наукоемких производств, будет во многом зависеть экономическое и социальное будущее.[4] Чтобы выявить направления, в которых государственная поддержка особенно необходима, определить тенденции в процессах инновационного развития и рычаги, способствующие его ускорению, необходимо провести оценку состояния инновационного развития промышленных предприятий. Она должна быть систематичной и базироваться на результатах внедрения инноваций на предприятиях.

Правительство Нижегородской области включает развитие инновационной системы в число приоритетов региональной промышленной политики. [5] В соответствии со Стратегией развития области до 2020 года одним из важных направлений действий Правительства является развитие научнообразовательного комплекса и новой экономики. Областное законодательство, направленное на поддержку инновационной сферы, охватывает весь процесс трансфера технологий от поддержки фундаментальных исследований до поддержки инноваций в промышленности.

Развитие инновационных технологий автомобилестроения и нефтехимической отрасли является приоритетным для Нижегородской области. Сегодня на территории региона успешно развивается Нижегородский индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии. Определены основные инвестиционные площадки кластера, на его территории располагается 421 свободная инвестиционная площадка. Сегодня на территории области уже работают свыше пятидесяти компаний с мировыми именами.

Правительством Нижегородской области в последнее время были сделаны серьезные шаги в области правового регулирования инновационной деятельности, направленные на повышение конкурентоспособности региона (Таблица 1) [6].

Таблица. Основные направления развития инновационной деятельности в Нижегородской области

	Мероприятия	Стратегические решения в области инновационной политики	Цели
1 1 1	Поддержка инновационной деятельности на уровне государства.	Концепция «Нижегородская область – территория инновационного развития» (утверждена Постановлением Правительства Нижегородской области от 10.11.2003)	Ускорение экономического развития региона на основе привлечения как собственного, так и иностранного капитала с целью внедрения новейших научно - технических достижений в производство
		Стратегия развития Нижегородской области до 2020 года (утверждена Постановлением Правительства Нижегородской области от 17 апреля 2006 г. № 127)	Ускорение экономического роста на основе развития базовых отраслей промышленности, таких как: автомобилестроение, информационные технологии, радиоэлектроника.
		Программа развития промышленности Нижегородской области на 2007–2010 гг. (утверждена постановлением Правительства Нижегородской области от 24 октября 2006 года № 356)	Создание эффективного динамично растущего производства
		Закон «О грантах Нижегородской области в сфере науки и техники» от 1.02.2007г.	Увеличение числа инновационных разработок
		Программа "Развитие промышленности и инноваций Нижегородской области на 2014 - 2016 годы", (утверждена постановлением Правительства Нижегородской области от 1 октября 2013 года №	Развитие инновационного потенциала Нижегородской области в целях обеспечения опережающего развития производственных отраслей экономики Нижегородской области

		692) Постановление о предоставлении государственной поддержки субъектам инновационной деятельности, реализующим приоритетные инновационные проекты Нижегородской области, и предприятиям легкой промышленности (Постановление от 6 апреля 2006 года № 108 с изменениями на 17 января 2014 года)	Стимулирование разработки и внедрения инновационных проектов в производственные процессы и повышение конкурентоспособности предприятий
2	Создание инфраструктуры, для развития инновационной деятельности в регионе.	Создание открытого технопарка в поселке Сатис Дивеевского района Нижегородской области	Достижение прорыва в наиболее перспективных технологиях.
2		Создания технопарка ИТ - Анкудиновка	Ускорение процесса внедрения в реальный сектор экономики
2		Создание единого Нижегородского центра высоких медицинских технологий	Обеспечит прорыв в развитии доступной медицины
		Нижегородский научный центр РАН	Решение разного рода инфраструктурных и социальных проблем академической науки в регионе, включая обеспечение институтов современными информационными, суперкомпьютерными технологиями.
		Инновационно - технологический центр Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского	Обеспечить технологический подъем и переход к инновационному сценарию развития промышленности в Нижнем Новгороде, Приволжском Федеральном округе и стране.
		ГОУ «Нижегородский	Активизацию использования

		научно - информационный центр»	научно - технического инновационного потенциала Нижегородской области в интересах экономики региона.
4 4 3	Кадровое обеспечение инновационной деятельности	Организация подготовки специалистов в области «Инновационного менеджмента», проведение различных семинаров и конференций	Увеличение числа лиц, обладающих соответствующей профессиональной квалификацией в области инновационной деятельности

Рассмотрев статистические показатели исследования инновационной активности промышленных предприятий Нижегородской области, мы можем заметить, что к числу инновационно активных в 2014 году было отнесено 104 предприятия. В 2013 году данный показатель составил 95 предприятий. За год показатель возрос на 9,5 % [7]. Наиболее инновационно активными показали себя предприятия машиностроения, нефтехимической и металлургической промышленности. Основными представителями выступают крупные промышленные предприятия, такие как ОАО «ГАЗ», ОАО ПКО «Теплообменник», ОАО «Выксунский металлургический завод», нефтяная компания ОАО «Норси», ОАО «Выксунский металлургический завод», металлургическая компания «Русполимет».

Современная политическая обстановка способствует развитию и внедрению инновационных разработок в отечественной промышленности. На данном этапе мы видим, что развития собственной промышленности просто необходимо в нашей стране, и мы имеем достаточно хорошо подготовленную базу в виде крупных предприятий машиностроения, нефтехимии, металлургии и других производств.

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

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Сайт Минэкономразвития России URL: [http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20101231_016)
3. Яшин С.Н. Актуальные аспекты формирования инновационной политики промышленных предприятий (на примере Нижегородской области) / Яшин С.Н., Кульгина Е.Н. // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015г. №6. С. 46.
4. Регионы России, 2014. Стат. сб. / Росстат. М., 2014. 982с.
5. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. М.: ГУ–ВШЭ, 2009.
6. Захарова Ю.В., Оранова М.В. Пути развития финансового обеспечения инновационной сферы в современных условиях // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. 456.
7. Пузов Е.Н., Яшин С.Н. Подходы к оценке и анализу эффективности бизнеса в рамках процессно ориентированного управления. Экономический анализ: теория и практика. 2007. №16. с.8 - 16

© А.Э.Амбарцумян, 2016

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

Понятие «потенциал» используется во многих общественных и естественных науках, каждая из которых имеет свой предмет, методологию исследования, что позволяет выделить экономический, технологический, научный и другие аспекты исследуемой категории.

В рамках процессного подхода учеными была заложена основа исследования инновационного потенциала, но непосредственно комплексный механизм генерации, трансфера и коммерциализации знаний, составляющий основу формирования и развития самого инновационного потенциала, учеными не рассматривались. Вторым подходом к теории инновационного развития экономики явился функциональный (П. Друкер, Р. Кантер, Т. Бернс, М. Портер) [1, с.55], в рамках которого исследуется воздействие рыночных сил на инновационную деятельность, управление и государственное регулирование инновационных процессов. Исходя из этого, необходимо уточнить утверждение, что прикладная наука дает возможность использования результатов фундаментальных исследований и именно здесь рождается инновационный потенциал, уровень развития которого определяет масштаб и качество результатов научных исследований, а также возможность появления инноваций. По нашему мнению, прикладная наука порождает потребность в дальнейшем развитии инновационного потенциала, определяя приоритетные направления его формирования и накопления.

Тем не менее, акцентируя внимание на инновационном процессе как основе формирования инновационного потенциала, процессный и функциональный подходы не в состоянии выявить факторы его формирования и развития, субъектно - объектную структуру, взаимосвязи между потенциалами разных уровней – экономическим, научно - техническим, производственным. Поэтому процессный и функциональный подходы дополняет системно - институциональный подход, предпосылки формирования которого определяет эволюционная экономическая теория Р. Нельсона и С. Уинтера [2], рассматривающая экономический прогресс как процесс усложнения системы за счет смены технологий, видов продукции, организаций и институтов.

В рамках функционального подхода появляется возможность разработки долгосрочной инновационной стратегии территории, учитывающей возможности ее инновационно - технологического развития.

В рамках системно - институционального подхода обосновывается необходимость соответствия институциональной структуры технологическим парадигмам и возникает

возможность разработки форм реализации инновационного потенциала путем создания инновационно - технологических центров (ИТЦ), технопарков, центров трансфера технологий (ЦТТ).

Таким образом, на основе указанных подходов выявим наиболее существенные требования к определению инновационного потенциала:

- определение должно быть сформировано в аспекте процессного, функционального и системно - институционального подходов;

- определение должно учитывать характеристики процесса инновационной деятельности;

- определение должно учитывать влияние изменений внутренней и внешней среды на инновационную деятельность.

Итак, в рамках процессного подхода содержание инновационного потенциала определяется наличием технологических инноваций. Данный подход позволяет определить основы инновационной политики на мега и мезоуровнях.

В рамках функционального подхода содержание инновационного потенциала зависит от восприимчивости экономической системы к нововведениям и определяется ресурсными и результативными показателями, определяющими параметры и уровень использования научно - технического потенциала.

В рамках системно - институционального подхода инновационный потенциал общества предопределяет качественные и количественные характеристики нововведений. Данный подход позволяет выявлять и исследовать составные части инновационного потенциала: систему управления инновационной сферой, систему образования и науки, систему коммерциализации знаний, систему трансфера технологий, а также механизм его реализации.

Эволюция указанных подходов позволяет определить, что в основе формирования инновационного потенциала лежат способности экономической системы к генерации, трансферу и коммерциализации знаний, а составными компонентами инновационного потенциала являются кадры, материально - техническое обеспечение, информация, объекты интеллектуальной собственности, организация научной системы. Инновационный потенциал во многом объединяет возможность и готовность субъекта к осуществлению инновационной деятельности. Возможность позволяет использовать накопленные ресурсы, а готовность определяется условиями внешней среды, позволяющими реализовать инновационный потенциал.

При оценке уровня инновационного потенциала региона, указанные подходы позволят ранжировать их по показателям степени развития региональных инновационных систем, провести зонирование регионов и выявить тенденции в их инновационном развитии.

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

1. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации. — М.: ЮНИТИ ДАНА, 2000. – 234 с.
2. Nelson R.R., Winter S.W. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard University Press.

© И.В. Антоненко, 2016

## **ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ТРАНСПОРТНОЙ СЕТИ**

Применение логистики в процессах товародвижения обусловлено современными достижениями научно - технического прогресса, развитием новейших информационных технологий. Огромное значение для развития логистики имеет компьютеризация управления логистическими процессами, а именно моделирование цепочки поставок товара.

Транспортные сети объединяют в себя все ресурсы и процессы, необходимые для хранения и доставки грузов: транспортные средства, маршруты доставки, склады и терминалы, фронты погрузки и разгрузки, информационные системы. Управление транспортной сетью в целом стоит на уровень выше, чем управление парком транспортных средств или, например, терминалом. Фактически, управление транспортной сетью дает общий взгляд на всю транспортную систему в целом, а задача эффективного управления транспортной сетью фактически сводится к эффективному управлению всеми ее ресурсами и процессами. Таким образом, возможность учитывать особенности всех узлов системы в их взаимосвязи позволяет снизить затраты и сократить риски при принятии управленческих решений и рисками потенциальных финансовых потерь.

К задачам транспортной логистики в первую очередь относят те, решение которых усиливает согласованность действий непосредственных участников транспортного процесса. Чем более развита транспортная сеть, тем быстрее доставляются грузы к местам назначения.

В настоящее время моделирование является основным методом исследований во всех областях знаний и научно обоснованным методом оценок характеристик сложных систем, в частности транспортных, используемым для принятия решений в различных сферах деятельности [1].

При выполнении моделирования решается задача определения структуры процесса. При проектировании сложных транспортных систем и их подсистем возникают многочисленные задачи, требующие оценки количественных характеристик и качественных закономерностей процессов функционирования таких систем. Ограниченность возможностей экспериментального исследования больших транспортных систем делает невозможным их полное проектирование, внедрение и эксплуатацию без использования методики моделирования, которая позволяет в соответствующей форме представить процессы функционирования систем и описание протекания этих процессов с помощью математических моделей.

Общий процесс построения модели транспортной сети, осуществляемый при имитационном моделировании транспортной системы, делится на следующие этапы:

постановка задачи, определение цели исследования в транспортной системе, разработка системы в рамках принятых допущений; планирование имитационного эксперимента на вычислительной станции; испытание модели в соответствии с намеченным планом и получение результатов для последующего формирования решения.

Управление перевозками включает в себя множество различных аспектов, таких как: планирование и организация перевозок и технического обслуживания автопарка, управление человеческими ресурсами, а также управления рисками. При помощи инструмента для имитационного моделирования AnyLogic можно решить эти вопросы, а значит решить и главную задачу управления перевозками. Использование имитационное моделирования позволяет определить максимальную загрузку транспортных средств, минимизировать расходы на перевозки, а также вычислить вероятность превышения расходов. При помощи моделирования можно разыграть различные схемы транспортировки и управления автопарком, чтобы выявить и предотвратить возможные проблемы.

### **Список использованной литературы:**

1. Akopov A. S. Designing of integrated system - dynamics models for an oil company // International Journal of Computer Applications in Technology. 2012. Vol. 45. No. 4. P. 220 - 230.

© А.А. Богатырев, 2016

**УДК 009.94:629.35**

**А.А. Богатырев**

магистрант

Белорусский государственный университет

информатики и радиоэлектроники

г.Минск, Республика Беларусь

## **ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ**

В силу многозначности понятия «модель» в науке не существует единой классификации видов моделирования. Классификацию можно проводить по разным признакам: по характеру моделей, по характеру моделируемых объектов, по сферам приложения моделирования. Можно выделить следующие виды моделирования [1, 2, 3]:

– информационное (концептуальное) моделирование – процесс описания информации об объекте, с помощью формализованных, неформализованных языков, образно - иллюстративных материалов и фиксированные в реальном материале эти представления и факты;

– эстетическое моделирование – процесс описания информации и объектов и явлений через ощущения и восприятия человека посредством живописи, декоративно - прикладного искусства и музыки;

– физическое моделирование – процесс разработки, конструирование натуральных, физических, аналоговых или масштабных моделей объектов и исследование свойств и картины поведения объекта и реальных явлений на этих моделях;

– математическое (аналитическое и имитационное) моделирование;

– компьютерное моделирование.

На практике применяют различные методы моделирования. В зависимости от способа реализации, все модели можно разделить на два больших класса: физические и математические.

Под физическим моделированием понимается исследование объектов и явлений на физических моделях, когда изучаемый процесс воспроизводят с сохранением его физической природы или используют другое физическое явление, аналогичное изучаемому. Примером физической модели является уменьшенная копия самолета, продуваемая в потоке воздуха.

Математическое моделирование принято рассматривать как средство исследования процессов или явлений с помощью их математических моделей. При использовании математического моделирования поведение системы описывается с помощью формул. Рассмотрим более подробно виды математического моделирования.

Математическое моделирование подразделяется на аналитическое и имитационное. В свою очередь аналитическое подразделяется на численное моделирование, диаграммное моделирование и модели в виде формул, систем линейных, дифференциальных, интегральных уравнений и их комбинаций.

Аналитическое моделирование предполагает использование систем алгебраических, дифференциальных, интегральных уравнений, связывающих выходные переменные с входными. Уравнения дополняются системой ограничений. Аналитическое решение можно найти, если параметров не много и система обладает линейным поведением. Специалисты, занимающиеся математическим моделированием, исследование объекта или явления обычно начинают с поиска возможных аналитических решений упрощенной математической модели, используя различные приближения, т.е. на самом деле решают упрощенную задачу (модель). Полученные аналитические решения для упрощенной модели удовлетворительно характеризуют суть явлений. Аналитические решения позволяют понять и наглядно представить основные закономерности, особенно при изучении нового явления или процесса. Главным препятствием в реализации этого метода может оказаться полное или частичное отсутствие «формул» процессов. Самым доступным инструментом аналитического моделирования является Excel. Возможности этой среды для создания моделей обеспечиваются наличием инструментов анализа, большого количества математических функций, реализацией численных методов, встроенной поддержки Visual Basic for Applications. Имитационный потенциал Excel ограничен, и построение моделей динамических систем представляет определенные трудности. Использование программных возможностей этого пакета позволяет частично преодолевать эту проблему.

Имитационное моделирование. В связи со стремительным развитием информационных и компьютерных технологий возможности моделирования реальных объектов расширились. Появились новые методы и технологии, позволяющие моделировать сложные объекты и процессы в промышленности, здравоохранении, в экономических и

социальных системах, в науке и других сферах. Появление новых систем (пакетов) моделирования привело к созданию нового типа компьютерных моделей – «имитационных моделей». Здесь математическая модель воспроизводит алгоритм («логику») функционирования исследуемой системы во времени при различных сочетаниях значений параметров системы и внешней среды.

Сочетание имитационного и аналитического методов возможно в рамках одной комбинированной модели и способно реализовать практически любые задачи.

### **Список использованной литературы:**

1 Akopov A. S., Beklaryan L. Simulation of human crowd behavior in extreme situations // International Journal of Pure and Applied Mathematics. 2012.

2. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес - процессов // М.: Финансы и статистика, 2006.

3. Буч Г. Объектно - ориентированное проектирование с примерами применения. / Пер. с англ. – М.: Конкорд, 1992. – 519с.

© А.А. Богатырев, 2016

**УДК 338**

**А.В. Болденков**

Преподаватель

АНОО ВО «Алтайский институт финансового управления»

г. Барнаул, Российская Федерация

### **СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «БИЗНЕС - МОДЕЛЬ»**

Понятие «бизнес - модель» организации является в настоящий время одним из наименее однозначных и структурированных терминов в современной научной литературе. Рассмотрим различные варианты определения понятия бизнес - модель, данные российскими и зарубежными авторами.

Раппа Майкл, профессор Университета Северной Каролины, отмечает, что в самом простом определении бизнес - модель – это способ реализации бизнеса, который обеспечивает предприятию доход и прибыль. Бизнес - модель формально отражает процесс зарабатывания денег, детально определяет ее диспозицию и роль в цепи создания стоимости.

Гришин В.Н. и Панфилова Е.Е. подчеркивают, что бизнес - модель предприятия представляют собой сложную структуру, состоящую из объектов (материальных сущностей), процессов, правил выполнения операций, стратегий развития, а также критерий эффективности. При этом частью бизнес - модели является информационная модель, которая структурирует и описывает все потоки данных и документооборот, правила обработки и алгоритмы маршрутизации показателей и параметров.

Пол Тиммерс, считает, что бизнес - модель состоит из совокупности продуктов, услуг и потоков информации, а так же описание различных участников бизнес процесса, их роли в цепи ценности, потенциальных выгод с расшифровкой источников получения дохода.

Для понимания бизнес - миссии компании Тиммерс добавляет маркетинговую модель, которая объединяет бизнес - модели и маркетинговые стратегии искомого представителя бизнеса.

В.Котельников в общих чертах дает определение бизнес - модели как некоего способа успешного ведения бизнеса, который трансформирует исходные ресурсы компании, включая инновации, в экономические результаты. Он утверждает, что бизнес - модель предприятия включает разнообразные компоненты бизнеса: стратегии, механизмы затрат, финансы, маркетинг и конкурентоспособность, предпринимательство. При этом он солидарен с многими авторами при описании бизнес - модели в том, что необходимо опираться на предложение потребительской ценности, вес компании в цепи формирования стоимости и механизме создания прибыли, но добавляет стратегические элементы (план развития и корпоративную стратегию) и учитывает необходимость сегментации целевого рынка. Вместе с тем отмечает, что бизнес - модель – это не стратегия компании, которая глубже, шире и ориентирована на более серьезные задачи. [2, с. 39–48]

По мнению Марковой В. Д. бизнес - модель – это инструмент организации отраслевого бизнеса, который задает экономическую логику деятельности компании. Важнейшими элементами бизнес - модели являются:

- позиция корпорации в отрасли, которое дает модель создания добавленной стоимости, обеспечивая ей развитие;

- механизм или модель получения прибыли: показывает, как предприятие получает доход (прибыль), создавая рыночную ценность для потребителей, которая превышает издержки предприятия;

- инновационный элемент бизнеса, которая объясняет показывает, как новые продукты, технологии, организационные инновации создают новую потребительскую стоимость, самой корпорации: акционеров и стейкхолдеров. [3, с. 324–336]

Александр Остервальдер и Ив Пинье отмечают, что бизнес - модель интерпретирует то, как предприятие создает, транспортирует и реализовывает ценность.

Авторская концепция Остервальдера раскрывает термин «бизнес - модель» девятью блоками, структурированными в четыре бизнес области:

- потребители,
- функциональные особенности и качество товара и услуг,
- специализированная инфраструктура,
- рыночная устойчивость.

Бизнес - модель является планом того, как стратегия компании должна реализовываться в рамках ее внутренних структур, процессов и систем.

Сливотски А. утверждает, что бизнес - модель – это механизм создания ценности для потребителя и получения прибыли.

Эффективность бизнеса основана на трех важных жизненных циклах: продукта, спроса потребителей, бизнес - модели.

Если вовремя не определить переломные моменты этих циклов и не начать управлять их фазами, возникают огромные потери ценности.

Яапа Гордийна и Ганса Аккерманса отмечают ряд важных дополнений к определению термина бизнес - модель:

1. термин «бизнес - модель» часто понимается неверно и смешивается с термином «модель бизнес - процесса»;

2. бизнес - модель пытаются описывать с помощью языков моделирования: UML, EPC, сетей Петри.

На самом деле бизнес - модель описывает процессы обмена стоимостью, ценностью между различными участниками бизнес - процесса.

Согласно работам Патрика Стэллера и Джоан Магретта бизнес - модель – это концептуальное описание, объясняющее принципы работы предприятия.

Бизнес - модель разъясняет то, как звенья бизнеса сочетаются друг с другом и интегрируются в единую структуру.

Бизнес - модель не рассматривается в отрыве от стратегией, но не тождественна ей. В отличие от стратегии бизнес - модель не ориентируется на критерии результативности и эффективности.

Связь бизнес - модели и стратегии можно формально показать с помощью «уравнения ценности», предложенного М. Levy :

$$Val = Mdl * Str,$$

где *Val* – Ценность, *Mdl* – Бизнес - модель и *Str* – Стратегия.

Предложенная зависимость предполагает, что предприятие должно выбрать эффективные бизнес - модели для реализации стратегий и на их основе решить задачу создания ценности для клиентов и стейкхолдеров.

Авторы рассматривают бизнес – модель как механизм устойчивого функционирования бизнеса, который превращает исходные ресурсы в экономический результаты. Они считают, что бизнес - модель компании строится с учетом разнообразных компонентов бизнеса: стратегии, экономики и финансов, маркетинга и конкуренции, предпринимательства и делают акцент на потребительскую ценность и место предприятия в цепочке создания прибыли, что формирует стратегические компоненты (стратегию роста и конкурентную стратегию) и сегментацию рынка. В целом бизнес - модель отличается от стратегии компании, которая смотрит дальше и фокусируется на других задачах. [6, с. 79 - 84]

Обобщая работы рассмотренных авторов, можно сделать вывод, что бизнес - модель – это концептуальное описание, объясняющее принципы работы предприятия. Бизнес - модель отражает взаимодействие частей бизнеса в их соответствии и интеграции в единую систему.

Безусловно, новая бизнес - модель должна быть инновационной не только для компании, но и для всей отрасли на рынке. [4, с. 59 - 64. 5, с. 75 - 79]

Так же хотелось бы отметить тот факт, что наибольшую сложность представляют процессы формирования бизнес - модель для единичных и мелкосерийных производств. Так как, во - первых, играет роль уникальность и специфика конструирования изделий, разработки и применения технологий производства, планирования, организации труда и т.д. Во - вторых, необходимо максимально использовать возможности современных рациональных приемов организации труда, в частности проектный подход, бережливое производство. [1, с. 505]

### Список использованной литературы:

1. Болденков А.В. Реализация общей концепции управления производственной системой: понятие бизнес - модели / А.В. Болденков // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2 (55). – С. 505.
2. Кудров В.М. Экономика России: сущность и видимость / В.М. Кудров // Мировая экономика и международные отношения. – №2. – 2009. – С. 39–48.
3. Маркова В.Д. Организационные компетенции как фактор повышения конкурентоспособности предприятий / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова, И.В. Цомаева // Регион: экономика и социология. – 2013. – №2. – С. 324–336.
4. Межов С.И. Проектирование взаимодействия в интегрированных производственных системах / С.И. Межов, Л.Н. Межова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2014. - №5 (37). – С. 59 - 64.
5. Строителева Е.В. Проблемы стратегического и программно – целевого планирования в регионах / Е.В. Строителева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014 . - № 3. – С. 75 - 79.
6. Строителева Т.Г. Ключевые проблемы экономической интеграции в бизнесструктурах региона / Т.Г. Строителева // Социально - экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации: сборник статей. Алтайская академия экономики и права; Под редакцией Т.Г. Строителевой. – 2014. – С. 79 - 84.

© А.В. Болденков, 2016

УДК 316. 77

**В.В. Борисова**

Студент

СПбГЭУ г. Санкт - Петербург, Российская Федерация.

## РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

В любом государстве рынок недвижимости играет большую роль, как для граждан, так и для государства в целом.

Недвижимость для граждан государства является фундаментом, основой для жизни. Большинство граждан хотят иметь машину, квартиру, любую недвижимость. Ведь, по сути, квартира - это своего рода нужда, это потребность. В пирамиде А. Маслоу это потребность стоит на первом месте, она лежит в основе ( потребность в жилье). Но в этой таблице мы также можем увидеть и престиж, и признания, на верхних позиция, которые могут сопровождаться наличием дорогой недвижимости.

Поэтому люди приобретают жилье, все чаще и чаще. Но данная процедура имеет ряд проблем, как:

- 1) Неустойчивая экономическая ситуация в стране.
- 2) Налоговое законодательство не в пользу граждан.
- 3) Низкая юридическая грамотность граждан.

Данные проблемы стали причинами для процветания в России всевозможные махинации и в этой сфере появилось очень много мошенников.

Есть два вида на которые делиться рынок недвижимости, это:

- 1) Рынок первичного
- 2) Рынок вторичного

Преимущество для покупателей первичного жилья очевидны:

- 1) Новый дом.
- 2) Новые и современные коммуникации.
- 3) Современная планировка
- 4) Отвечает новым тенденциям

Но и у вторичного жилья есть свои неоспоримые плюсы:

- 1) Возможность быстрого заселение
- 2) Не нужно ждать, когда построят дом.
- 3) Не нужно заниматься внутренней отделкой.

На данный момент нестабильная экономическая ситуация и нестабильная позиция рубля привела к тому, что заработная плата и благосостояние горожан снизилось. Людям стало не до покупок квартир - это с одной стороны, а с другой, граждане, что бы сохранить свои сбережения, начали покупать недвижимость. Также в условиях кризиса происходят очень сильные скачки на стоимость жилья, так на январь 2016 года стоимость жилья в Москве упала на 30 % .

В результате можно сделать вывод о то, что рынок недвижимости очень не стабилен в России и имеются ряд проблем, которые предстоит решить государству, такие как, несовершенство законов РФ. Также очень большой, на мой взгляд, проблемой является отсутствием прозрачности ценообразования. Очень важной проблемой является несоответствия уровня дохода граждан и цены на жилье. Уровень дохода низкий, а цены на жилье очень высокие, это приводит к тому, что жилье становится не доступным для граждан России.

### **Список использованной литературы:**

1. Евтюкова К.С. Состояние строительной отрасли в Российской Федерации / К.С. Евтюкова, Е.Б. Смирнов // Современные проблемы науки и образования. - 2012. - № 5. – С. 105.
2. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011 - 2015 годы (ред. от 12.10.2013): Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 // Собрание законодательства РФ от 31.01.2011. - № 5. - Ст. 739.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) / Дата обращения: 10.05.15
4. Официальный сайт РБК - недвижимость. Режим доступа: <http://realty.rbc.ru> / Дата обращения: 10.05.15
5. Буланова Н.В. Рынок недвижимости: состояние и перспективы его развития. - М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2004
6. Боровкова В., Боровкова В., Мокин В., Пирогова О. Экономика недвижимости. - СПб.: Питер, 2007.

7. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р. Недвижимость: регистрация прав и сделок, ипотечное кредитование в схемах - М.: Филинь, 2008.

8. Кудрявцев В.А., Кудрявцева В.В. Основы организации ипотечного кредитования. Учебное пособие. - М.: «Высшая школа», 2006.

9. Максимов С.Н. Экономика недвижимости: Учебное пособие. - СПб: С - Петербургского Университета, 2006.

© В.В. Борисова, 2016

**УДК 330.341**

**Н.Л. Борщёва**

доцент кафедры экономики и менеджмента  
Первый Московский государственный медицинский  
университет им. И.М. Сеченова  
г. Москва,  
Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Целью управления человеческим капиталом сотрудников инновационной организации является достижение требуемого профессионального и интеллектуального уровня сотрудников и инновационной активности, обусловленных интеллектуально - ресурсными потребностями организации. Данная цель определяет последовательность решения проблем, инструментарий, порядок распределения ресурсов в процессе управления. Определить направление и содержание управления человеческим капиталом сотрудников инновационной организации можно с помощью взаимосвязанных составляющих, формирующих интеллектуальный потенциал сотрудников, а именно потенциал здоровья, образования, профессионализма, квалификации, нравственности, креативности. Составляющие интеллектуального потенциала можно рассматривать как ценностные ориентиры в управлении человеческим капиталом.

Представленная цель и ценностные ориентиры управления обуславливают его принципиальную основу. Для разработки принципов управления человеческим капиталом сотрудников обратимся к положительному опыту инновационных организаций. Проанализировав управленческую деятельность организаций, вошедших в национальный всероссийский рейтинг высокотехнологичных компаний «Техуспех - 2015» в категории топ - 10 инновационных организаций России в 2015 году (АО «ОНПП «Технология» им. А.Г. Ромашина», ООО «Пермская химическая компания», ЗАО «Инерциальные технологии «Техкомплекса», «ООО Научно - производственное объединение «НИИПАВ», Научно - производственная фирма «Микран», ЗАО «Биокад», Технопарк «ХТЦ УАИ», ООО «Волга - Днепр Техникс Москва», ООО Научно - производственная фирма «Сосны»), определены основные принципы управления человеческим капиталом сотрудников ( Таблица 1).

Таблица 1.

## Принципы управления человеческим капиталом сотрудников инновационных организаций

Принципы	Содержание принципа
Многомерности в управлении	Управление с позиции многообразия характеристик человеческого капитала, исходя из потребностей, возможностей, профессиональных интересов сотрудников
Эдхократии	Свобода в действиях компетентных сотрудников, неформальный характер взаимоотношений между сотрудниками
Парсипативности	Возможность сотрудников участвовать в управлении организацией
Множественности субкультур	Возможность проявления и функционирования в управлении нескольких субкультур
Гуманизации трудовой деятельности	Насыщение трудовой деятельности формами организации труда, отвечающими режиму и потребностям сотрудников. Снижение монотонности, рутинности.
Мотивации	Мотивация сотрудников к повышению интеллектуального и профессионального уровня, а также творческой отдачи в инновационной деятельности
Синергии	Взаимодействие личностных интеллектуальных потенциалов сотрудников, в результате которого проявляется эффект синергии.
Инновационно - креативного управления	Усиление функции креативности, творчества в управлении, интеллектуализация управленческих технологий и усиление инновационной деятельности самих структур управления, разработка инновационных стратегий, адекватных инновационной динамике объекта управления.
Воспроизводственной сбалансированности	Развитие профессиональных и интеллектуальных способностей сотрудников в соответствии с потребностями организации
Оптимальности	Минимизация уровней управления человеческим капиталом сотрудников и оптимизация связей между ними
Перспективности	Управление человеческим капиталом сотрудников, исходя из приоритетов инновационного развития организации
Гибкости и адаптивности	Возможность адаптироваться к изменению внешних и внутренних факторов
Оперативности	Своевременность принятия решений по совершенствованию системы управления человеческим капиталом
Обратной связи	Мониторинг информации об уровне человеческого капитала на выходе за
Иерархичности	Иерархическое взаимодействие между подразделениями субъекта управления человеческим капиталом и организации
Ритмичности	Регулярная повторяемость функций управления человеческим капиталом

Своевременной коммуникативности	Оперативная информированность всех субъектов системы управления о возможных ее изменениях, а также о наличии обратной связи
Стратегической направленности	Организация системы управления человеческим капиталом должна осуществляться не только на текущее управление, но и на долгосрочную перспективу
Согласованности	Решение задач по управлению человеческим капиталом, достижению необходимого качества, количества и полноты использования в инновационном процессе должны быть взаимосвязаны с приоритетами инновационного развития организации
Экономичности	Достижение максимальной экономической эффективности управления человеческим капиталом при минимальных затратах на него

Принципы управления человеческим капиталом обусловлены спецификой объекта управления (человеческим капиталом), его содержательной характеристикой и целенаправленностью управления на инновационный результат.

Для осуществления эффективного управленческого воздействия традиционные функции управления должны приобрести инновационно - ориентированную направленность. При реализации традиционных функций должны проявиться такие направления как интеграция личностных интеллектуальных потенциалов сотрудников, вовлечение высокоинтеллектуальных и инновационно - компетентных сотрудников в управление организацией на различных уровнях, мотивацией сотрудников к повышению профессионального и интеллектуального уровня, свободы в действиях высокоинтеллектуальных сотрудников и др.

Современное развитие менеджмента, особенно в аспектах человеческого капитала и повышения роли нематериальных активов, подтверждает, что сегодня решать сложные проблемы управления невозможно, опираясь лишь на элементарное использование знаний, содержащихся в рекомендованных и апробированных методиках. Меняются проблемы, с которыми сталкивается управленец. Меняется сотрудник, носитель человеческого капитала, пересматривается его система ценностей. Меняются условия функционирования организации и т.д. Эти изменения требуют смены типа управления: от административно - организационного к социально - психологическому с приоритетом человеческого фактора и далее к креативному, наиболее полно характеризующему роль человеческого капитала.

В современном менеджменте заметны направления усиления роли интеллекта. Менеджмент все в большей степени зависит от владения приемами стимулирования к интеллектуально - креативной деятельности. Процессы усложнения современного менеджмента увеличивают цену ошибок и повышают роль интеллектуальности, от которой зависит научный подход, овладение новыми технологиями и их совершенствование. Одной из составляющих интеллекта является креативность. Это находит отражение в креативном менеджменте, который представляет собой тип управления, в основе которого творческий подход менеджера к решению любых проблем. При этом творчество классифицируется как поиск неординарных, нестандартных подходов.

Исходя из проведенного анализа управленческой деятельности инновационных организаций, можно выделить основные функции управления человеческим капиталом.

*Функция прогнозирования и планирования.* Сущность этой функции в определении необходимого уровня человеческого для реализации перспективных инновационных

проектов. Прогноз выступает в качестве гипотезы относительно наиболее вероятной потребности организации в интеллектуальных сотрудниках. При прогнозировании можно проанализировать динамику интеллектуального уровня сотрудников и выявить факторы, в большей степени воздействующие на него. На основе прогнозных оценок осуществляется планирование. Разрабатывается план мероприятий по достижению прогнозного уровня человеческого интеллектуального капитала сотрудников, а также планируются затраты на реализацию запланированных мероприятий.

*Формирование человеческого капитала сотрудников инновационной организации.* Функция управления заключается в формировании фактического человеческого капитала для реализации инновационных проектов, а также формирование кадрового резерва, включая подбор и отбор кадров, адаптация перспективных высокоинтеллектуальных сотрудников в организации. При подборе и отборе сотрудников определяется качественная составляющая человеческого капитала, дающая представление в том числе и об его интеллектуальных возможностях в инновационном производстве. К показателям качества можно отнести состояние здоровья, пол, возраст, память, интеллект, аналитические способности, стрессоустойчивость, обучаемость, морально - нравственные характеристики, креативность, эмоциональность, адаптивность, уровень образования, квалификация, семейное положение, опыт работы, организаторские способности, количество патентов, полезных моделей и др.

*Развитие человеческого капитала сотрудников в инновационном производстве.* Необходимость в непрерывном развитии человеческого капитала сотрудников обусловлена быстрым устареванием знаний и информации, и в целом компетенций сотрудников. Инновационные организации сегодня – это самообучающиеся организации, в которых обучение является непрерывным процессом, в который вовлечены все сотрудники. Управлять развитием сотрудников – значит решать следующие задачи: планировать и обеспечивать кадровую карьеру в инновационном производстве; разрабатывать программы по развитию человеческого капитала сотрудников в соответствии с целями инновационной организации. Для развития человеческого капитала, ориентированного на инновационный результат можно использовать различные формы, такие как профессиональное обучение, переподготовка, повышение квалификации, тренинги, участие в выставках, создание условий для самообразования, коучинг, стажировки, делегирование полномочий и др.

*Использование человеческого капитала сотрудников.* Для эффективного использования человеческого капитала в инновационном процессе необходимо создание благоприятного инновационного климата, способствующего проявлению интеллектуальной и инновационной активности сотрудников. В частности, создание таких производственно - технических, социально - экономических, психофизиологических условий при которых происходит оптимальное использование человеческого капитала сотрудников, обеспечение организации производственной деятельности, способствующей проявлению инновационной активности сотрудников, а также выбор наиболее эффективных форм использования интеллектуального человеческого капитала.

Одной из проблем на данном этапе является повышение интеллектуально - инновационной активности сотрудников. К составляющим интеллектуально - инновационной активности сотрудников относятся креативно - интеллектуальная активность, направленная на увеличение организационных знаний и их использование в инновационном производстве, активность по продуцированию нового знания, лежащего в основе маркетинговых, организационных, продуктовых, процессных, технологических и других видов инноваций.

*Преобразование человеческого капитала сотрудников в инновационные результаты.* Результат преобразования человеческого капитала в инновационной организации можно оценить по степени соответствия целей организации и результатов преобразования человеческого капитала в инновационном производстве. К показателям оценки степени соответствия целей предприятия и результатов преобразования человеческого капитала в инновационном производстве можно отнести следующие: эффективность использования рабочего времени, эффективность обработки информации, результаты интеллектуальной деятельности (количество научных публикаций, получение патентов, количество полезных моделей и др.), результаты инновационной деятельности (количество произведенной инновационной продукции, цена за ед. инновационной продукции, показатель инновационной оснащенности и др.), рыночная стоимость компании, объем реализованной инновационной продукции и др. Эти индикаторы показывают результативность управления и адекватность выбора и применения мероприятий по управлению человеческим капиталом в инновационной организации.

Таким образом, разработанные принципы на основе проведенного анализа управленческой деятельности инновационно - активных российских организаций разных отраслей экономики позволят любой организации реализовать функции по управлению человеческим капиталом и достигнуть целей инновационного развития.

© Н.Л. Борщёва, 2016

УДК 331.103.34

**Ф.Н. Давыдовский**

Doctor of economics

(международная профессиональная степень ЮНЕСКО),

к.э.н., доцент,

начальник научно – исследовательского отдела

АНО ВО «Северо - западный открытый технический университет»

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

**Е.А. Величко**

к.э.н., доцент,

преподаватель ФГБОУ ВО

«Санкт – Петербургский государственный университет.

Колледж физической культуры и спорта, экономики и технологии»

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА НА ОСНОВЕ РАЗРАБОТКИ ИНСТРУКЦИОННО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КАРТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПЕРЕХОДА К СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ**

В практике деятельности машиностроительных предприятий успешное применение находят методы сравнительного анализа содержания и организации труда инженерно - технических работников различных структурных подразделений. Данные методы используются руководителями с целью выявления инженеров и специалистов с наилучшими показателями содержания труда и его организации в разрезе существующих профессионально - должностных групп работников. На основании этого появляется

возможность не только исследовать наилучшие способы организации управленческого труда, но и значительно улучшить структуру и содержание труда всех инженеров и специалистов, вплоть до уровня комбинированной нормы. Среди возможных методов, направленных на нахождение оптимальных сочетаний способов применения управленческого труда, наиболее доступным является разработка инструкционно - технологических карт, отражающих содержание и рекомендуемую структуру содержания труда. В качестве примера можно привести инструкционно - технологическую карту, условно заполняемой на главного диспетчера службы производственного планирования. Данный пример имеет право на существование, поскольку вопросы, связанные с изменениями характера функции диспетчирования в отраслях естественных монополий в ходе их реструктуризации, уже были рассмотрены авторами в соответствующих работах [1,2,3].

### **Инструкционно – технологическая карта главного диспетчера (фрагмент)**

<b>I. Назначение подразделения</b>
Оперативное руководство оперативно – диспетчерским персоналом по обеспечению бесперебойного хода производственного процесса, разработка и контроль соблюдения режимов работы производственного оборудования.
<b>II. Функциональные обязанности главного диспетчера</b>
1. Оперативное руководство ремонтно - эксплуатационным персоналом.
2. Обеспечение выполнения плановых заданий по производству деталей и узлов.
3. Установление заданий диспетчерам, инженерам и техникам службы.
4. Правильная расстановка и кадровый подбор работников службы.
5. Обеспечение технологии производства, производственной и трудовой дисциплины, техники безопасности.
<b>III. Функциональные права главного диспетчера</b>
1. Получать от подразделений необходимые сведения и материалы.
2. В установленном порядке после утверждения главным инженером принимать и освобождать работников службы от занимаемых должностей.
3. Налагать дисциплинарные взыскания и выдвигать предложения о премировании работников.
4. Вносить руководству предложения по совершенствованию организации работы службы, по корректировке планов экономии топлива, электроэнергии и т.п.
5. Требовать от оперативного персонала соблюдения инструкций, правил, положений приказов и указаний в части оперативно - диспетчерского управления и регулирования.
<b>IV. Функциональная ответственность главного диспетчера</b>
Главный диспетчер несет персональную ответственность за невыполнение своих обязанностей (нарушения техники безопасности, трудовой дисциплины, неудовлетворительное состояние оборудования, невыполнение плановых заданий, превышение прав и т.п.).
<b>V. Основные требования к должности главного диспетчера</b>
1. Главный диспетчер должен знать: назначение, технические и экономические показатели процесса производства, технологию производства, основы

электротехники и электрофизики.
2. Главный диспетчер должен уметь: организовывать свой рабочий день и обеспечить инструктаж подчиненных, проявлять заботу о сотрудниках службы, устанавливать нормальный психологический климат и контакт с персоналом, самостоятельно решать входящие в его компетенцию вопросы, в необходимых случаях применять методы убеждения работников службы.
3. Главный диспетчер должен обладать: высшим образованием и стажем работы по специальности не менее трех лет, выдержкой и тактом, твердостью, педагогическими и организаторскими способностями, самоорганизацией и т.п.
4. Главный диспетчер должен изучать: специализированную литературу по технологии, технике и организации производства и оперативного управления производством применительно к специфике того или иного участка.
<b>VI. Порядок оценки работы и аттестации главного диспетчера</b>
Порядок оценки работы и аттестации главного диспетчера излагается на основании Положения о премировании и материальном стимулировании работников предприятия, а также Положения об аттестационной комиссии предприятия.
<b>VII. Возможные перспективы карьерного роста</b>
Порядок оценки перспективы карьерного роста главного диспетчера излагается на основании Положения о премировании и материальном стимулировании работников, Положения о кадровой и учетной политике персонала.
<b>VIII. Рекомендуемая структура содержания труда главного диспетчера по укрупненным элементам, мин.</b>
7.30 – 11.30 11.30 – 16.30
1. Технологические работы
Ознакомление работников со сменным заданием 10 43
Оперативный контроль за ходом производства и наблюдение за техникой безопасности 20 40
Проверка качества регулирования хода производства 8 40
Оказание методической помощи работникам службы 10 50
2. Расчетно - вычислительные работы
Ежедневный анализ работы службы, рассмотрение сменного задания на следующий день, корректировка планов производства 10 50 в соответствии с изменениями параметров хода производства
3. Административная работа
Рассмотрение и оформление заявок работников Службы по личным вопросам и вопросам производ - 4 20 ственного быта
Обход помещений Службы, контроль за приемом и 10 50 сдачей смены
Проведение собраний, диспетчерских пятимину - 5 25 ток

<b>IX. Некоторые рекомендуемые методы организаторской деятельности в работе главного диспетчера</b>
---

- |  |
|--|
| 1. Рациональное сочетание награждения за успешную работу и наказания за проступок, упущения и недоработку.   |
| 2. Строже должен быть наказан не тот работник, который плохо выполнил работу, а тот, который работу совсем не выполнил и не приступал к ее выполнению. |
| 3. Необходимо не только устранять возникший сбой в работе, но главное – предусматривать меры, устраняющие причины его возникновения.                   |

Предложенная инструкционно – технологическая карта может быть разработана по любой должностной позиции и включать в себя любые важнейшие составляющие. Данный метод исследования содержания труда является одним из наиболее эффективных при переходе к системе профессиональных стандартов, объявленной в качестве стратегической задачи дальнейшего развития кадровой политики нашей страны.

**Список использованной литературы:**

1. Давыдовский Ф.Н. Либерализация мировой электроэнергетики и проблемы становления конкурентных рынков в условиях реструктуризации [Электронный ресурс] // Экономика, предпринимательство и право. - М.: Издательство «Креативная экономика» - 2011. - №7. - Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/15450/>
2. Величко Е.А., Давыдовский Ф.Н. Информационно – аналитическая модель исследования ключевых организационных позиций как средство анализа содержания управленческого труда [Текст] // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Наука третьего тысячелетия». 20 января 2016 г. Часть 1. - Курган: Научно – издательский центр «АЭТЕРНА». - Режим доступа: <http://aeterna-ufa.ru/sbornik/NK107-1.pdf>
3. Давыдовский Ф.Н. Регламентация труда руководителей, специалистов и служащих как средство анализа содержания управленческой деятельности [Электронный ресурс] // Экономика, предпринимательство и право. - М.: Издательство «Креативная экономика» - 2014. - №3. - Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/60347/>

© Е.А. Величко, Ф.Н. Давыдовский, 2016

**УДК 658.18**

**С.В. Вершинина**, к.э.н., доцент ИМиКМ, ТГУ

**И. Л. Ога**, ТГНГУ

г. Тюмень, Российская Федерация,

**ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА УСЛОВИЙ ТРУДА НА  
КРУПНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Объектом исследования было выбрано общество с ограниченной ответственностью «НОВАТЭК - ПУРОВСКИЙ ЗПК», которое занимается переработкой дезантизированного

конденсата, поступающего с газодобывающих предприятий, и является центральным звеном в цепи «добыча углеводородов – производство моторных топлив» в группе компаний Открытого Акционерного Общества «НОВАТЭК». Целью производственной деятельности предприятия является производство высококачественной конкурентоспособной продукции, удовлетворяющей требованиям и ожиданиям потребителей, при сохранении благоприятной экологической обстановки, обеспечении безопасных условий труда всех лиц, участвующих в производственной деятельности предприятия или связанных с ней, включая работников подрядных организаций [2, 34].

Трудовая деятельность человека всегда протекает в определенных условиях, которые могут быть благоприятными и не благоприятными. Создание благоприятных условий труда является важным аспектом функционирования предприятия. Анализ трудовых процессов базируется на знании физиологических и психофизиологических особенностей профессиональной деятельности, психологических и физиологических механизмов воздействия факторов рабочей среды на человека. При этом, особое место приобретает понятие тяжесть труда, как степень совокупного воздействия всех факторов трудового процесса на здоровье, функциональное состояние и работоспособность человека.

Бальная оценка факторов условий труда и категорирование работ по тяжести труда позволяют определить в количественной форме интегральный показатель тяжести труда [1, с. 90]. Интегральный показатель тяжести труда позволяет также определить влияние условий труда на работоспособность человека.

Для анализа условий труда было рассмотрено рабочее место слесаря аварийно - восстановительных работ, работающего в службе энергообеспечения. Слесарь аварийно - восстановительных работ (АВР) исполняет следующие обязанности (основные):

- 1) выполнение работ по ремонту водопроводных сетей, прочистка и устранение засоров канализационных сетей, раскопка каналов и котлованов и крепление их;
- 2) выполняет работу на ручных водоотливных механизмах и пневматических инструментах;
- 3) определяет неисправности водоразборных колонок и пожарных гидрантов на сети;
- 4) выполняет отогревание замерзших трубопроводов различными способами;
- 5) производит аварийный ремонт или наливку сальниковых компенсаторов на трубопроводах под напором без выключения сети.

Рабочее место слесаря АВР находится как на открытом воздухе, так и в помещении. Продолжительность одной смены 12 часов (720 мин). Около 7 часов (420 мин) слесарь АВР находится на открытом воздухе, делая осмотр и ремонт оборудования.

Следующим этапом анализа условий труда является заполнение карты условий труда и анализ санитарно - гигиенических факторов на рабочем месте [2, с. 84] слесаря АВР.

Работа слесаря АВР происходит в тяжелых климатических условиях. Средняя температура воздуха в зимнее время составляет минус 38С<sup>0</sup>. Сотрудник во время всей рабочей смены не подвержен быстрой смене существующих климатических условий. В воздухе содержатся такие химические вещества как аммиак и предельные углеводороды (более 2 и 50 мг / м<sup>3</sup> соответственно). Шум на открытом воздухе доставляет дискомфорт сотруднику, однако принципиально не влияет на качество его работы. Высота звуков различна, источником шума является технологическое оборудование.

Работа сотрудника связана с достаточно высокой степенью физической нагрузки. В работе участвуют большие группы мышц. За смену при общей нагрузке рабочий тратит до 2100 ккал, а при региональной до 960 ккал. Работа требует поднятия различных грузов. Статистической нагрузке при удержании деталей или инструментов подвергаются различные группы мышц в зависимости от веса деталей. Нахождение в положении «сидя» составляет от 60 до 80 % времени смены. Выполняемые операции осуществляются в соответствии с технологической картой. В некоторых ситуациях необходима импровизация. Интегральный показатель тяжести труда на предприятии равен 54,3, исходя из этого степень утомления будет равна 60,5 условных единиц, а работоспособность – 40 %.

Таким образом, получили, что рабочее место слесаря АВР соответствует 4 - ой категории тяжести труда. В этом случае воздействие неблагоприятных факторов, отнесенных к опасным и вредным, приводит к формированию и закреплению на психологическом уровне достаточно глубокого пограничного состояния у здоровых мужчин. Большинство физиологических показателей при этом ухудшается, особенно в конце рабочих периодов (смены, недели).

На основе проведенного анализа условий труда на рабочем месте слесаря АВР можно предложить следующие изменения для улучшения условий труда: внедрение режима труда и отдыха с производственной гимнастикой; внедрение регламентированных перерывов отдыха; уменьшение пребывания на открытом воздухе в зимнее время с 420 до 300 минут; уменьшение температуры в помещении в теплое время года на 1<sup>0</sup>С; сокращение числа важных объектов наблюдения до 10 во вторую половину смены; устройство новых, модернизация имеющихся средств защиты работников.

За счет организационных мероприятий удастся снизить продолжительность действия таких факторов как температура воздуха на открытом воздухе в зимнее время и в помещении, в общем на 1,38 балла; воздействие химических веществ, содержащихся в воздухе на 0,58 балла. Также снизится физическая динамическая нагрузка, число важных объектов наблюдения и других факторов. Суммарное уменьшение воздействия факторов снизилось на 7,96 баллов. При этом категория тяжести труда снижается с четвертой до третьей. Изменение работоспособности после проведенных изменений составит 10 % . Производительность труда увеличится на 5,2 % .

### **Список использованной литературы:**

1. Применение механизма реконфигурации и вероятностного подхода для обеспечения устойчивого развития муниципального образования. Важенина Т.М., Вершинина С.В. Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно - исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2015. № 1. С. 145 - 154.
2. Десслер Г. Управление персоналом / Пер. с англ. - М.: Изд - во Бином, 2012. – 167 с.
3. Направления устойчивого и конкурентоспособного развития тюменской области. Вершинина С.В., Гарифуллина Д.Н., Проблемы устойчивого развития российских регионов. Материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. Ответственный редактор Л. Н. Руднева. 2014. С. 186 - 189.

© С.В. Вершинина, И.Л. Ога, 2016

**П.Н. Гаджиева**

аспирантка

Финансового университета

при Правительстве РФ

г. Москва, Российская Федерация

**Н.А. Миславская**

научный руководитель - д.э.н., профессор

кафедры «Бухгалтерский учет»

Финансового университета

при Правительстве РФ

г. Москва, Российская Федерация

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОГОВОРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА**

Особенности деятельности строительных организаций привели к необходимости учетного стандарта, рассматривающего данную специфику. Прежде всего, это было сделано на международном уровне – впервые МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» был принят в 1978 году, затем претерпел изменения в 2001 г. В Российской Федерации аналогичный стандарт был принят только в 2008 г [2].

В процессе применения ПБУ 2 / 2008 «Учет договоров строительного подряда» как ученые, так и практики отмечают целый ряд существенных недостатков, в том числе связанных с применением этого документа на практике.

1. Методика формирования учетно - аналитической информации по выполняемым строительным работам должна соответствовать способу, предусмотренному ПБУ 2 / 2008 способу «по мере готовности», что увеличивает число учетно - аналитических признаков по сравнению с иными видами деятельности.

2. ПБУ 2 / 2008 регулирует учет по договору строительного подряда, который относится к наиболее сложным видам договоров по широте охватываемого круга вопросов, касающихся поставки материалов, установки технологического оборудования, условий и графика сдачи и оплаты различных этапов работ, устранения недостатков, обнаруженных после сдачи объекта, и существенно влияет на общую постановку системы бухгалтерского учета и исчисление финансового результата. Следовательно, применение ПБУ 2 / 2008 требует перестройки всей системы учета [5, с. 8].

3. Условия, закрепленные договором строительного подряда, касающегося сдачи - приемки строительных работ оказывают существенное влияние на организацию бухгалтерского учета. В зависимости от момента сдачи и приемки строительных работ и подписания соответствующих актов право собственности на объект или его часть переходит от подрядчика к заказчику. Момент перехода права собственности на объект строительства влияет, в частности на определение ответственности за сохранность объекта или его части; выявление налоговой базы; момент исчисления гарантийного срока качества; срок исковой давности; возникновение кредиторской задолженности заказчика. Однако в ПБУ 2 / 2008 указанные особенности не предусмотрены.

4. При исполнении договоров на строительство подрядчики формируют информацию об объектах бухгалтерского учета по следующим показателям:

- по авансам, полученным от заказчика в счет выполняемых работ;
- по затратам подрядных работ по объектам как в отчетном периоде, так и с начала выполнения договора подряда на строительство;
- по доходам, полученным от заказчиков за сданные объекты с определением финансового результата;
- по незавершенному производству по каждому объекту бухгалтерского учета, в том числе принятым и оплаченным работам, которые выполнены привлеченными организациями.

На практике у организаций порядок определения незавершенного производства вызывает существенные затруднения. Одни специалисты утверждают, что при применении способа «по мере готовности» незавершенное производство равно нулю, так как все затраты списываются полностью как произведенные для признанного в учете объема работ [4, 107]. Другие придерживаются мнения, что с учетом признанного процента выполнения признаются как доходы, так и расходы, и, как следствие, финансовый результат. Оставшаяся не списанной сумма затрат и будет представлять собой незавершенное производство. Последнего мнения придерживаются в практических пособиях по МСФО [6], однако, так как это не следует из ПБУ 2 / 2008, вызывает споры.

5. Одной из основных отраслевых особенностей деятельности строительных организаций и определяющим фактором в системе учета доходов, расходов и финансовых результатов по договору строительного подряда является длительность производственного - технологического цикла.

Несоответствие периода строительства с отчетным периодом в бухгалтерском учете и налоговым периодом по налогу на прибыль организаций приводит к необходимости распределения доходов и расходов по периодам для формирования финансового результата и налоговой базы.

Такие условия договора подряда, как срок начала и окончания работ (ст. ст. 708 и 715 ГК РФ), а также порядок и сроки сдачи - приемки работ (ст. ст. 753 и 741 ГК РФ) являются обязательными при заключении договора подряда и без них договор не признается заключенным [1].

При отражении в учете доходов и расходов на практике подрядчики часто путают сроки сдачи - приемки работ со сроками выполнения работ. Подрядчик может выполнить работу в течение определенного срока, но сдать работы заказчику на эту дату он не обязан.

В течение действия договора строительного подряда стороны вправе изменить начальный, конечный и промежуточный сроки сдачи работ в порядке, предусмотренном договором. Как подобные действия сторон при изменении срока действия договора повлияют на определение доходов, расходов и финансовых результатов в ПБУ 2 / 2008 не рассматривается, что вызывает необходимость разработки учетных решений организациями – подрядчиками самостоятельно и, как следствие, однозначными и единообразными эти учетные решения быть не могут.

6. В отличие от иных видов экономической деятельности, когда покупатель приобретает у изготовителя тот продукт, который изготовитель произвел в соответствии со своими

стандартами, в том «продукте», который производит строительный подрядчик, должны быть заключены те затраты, которые были заранее согласованы с заказчиком.

К существенным условиям договора строительного подряда в части осуществляемых затрат, которые впоследствии превращаются в расходы, могут быть отнесены:

- идентификация работ и результата работ в предмете договора согласно ст. 743 ГК РФ «Техническая документация и смета» и условие о предоставлении заказчиком подрядчику технической документации на будущий объект строительства;

- наличие сметной документации, в которой указывается подробная смета (план, бюджет) затрат. Смета служит экономическим обоснованием затрат и у подрядчика, и у заказчика, а также является обязательной для целей налогового и бухгалтерского учета затрат;

- согласно статье 753 ГК РФ приемка - сдача результатов работ может производиться либо один раз по окончании договора, либо договором могут быть установлены промежуточные этапы. Приемка - сдача результатов работ возможна лишь при наличии отдельных смет на каждый этап работ [1].

Следовательно, выбор способа приемки - сдачи выполненных работ, поэтапно или без этапов, должен осуществляться субъектом строительного подряда уже на стадии подготовки технического задания и разработки проектно - сметной документации. Решение этого вопроса по каждому договору строительного подряда имеет огромное значение для его правильного бухгалтерского и налогового учета.

7. Проблема определения отчетного периода, в котором доходы и расходы подрядчика по договору (или их соответствующая часть) могут быть признаны формирующими финансовый результат, усложняется не только длительностью исполнения контракта, но и различными схемами оплаты договора заказчиком (сложные схемы авансирования и поэтапной приемки работ).

Невозможность найти подтверждение правильности профессионального суждения в нормативных документах или рекомендациях Минфина России, приводит к тому, что на практике множество организаций – подрядчиков в нарушение действующего законодательства не применяют ПБУ 2 / 2008.

Так, одним из основных принципов, обеспечивающих надежность информации, является осмотрительность, в соответствии с которым доходы не должны быть завышены, а расходы не должны быть занижены. На принципе осмотрительности основан юридический подход к признанию доходов, где в качестве одного из условий признания выручки от продаж выступает переход к покупателю (заказчику) значительных рисков и вознаграждений, связанных с правом собственности на выполненные строительные работы. Однако нормативные документы по бухгалтерскому учету не определяют условия перехода права собственности, они установлены гражданским законодательством. Следуя данному подходу, в учете подрядчика выручка (доход) не могла бы быть признана до момента передачи объекта по акту заказчику. Иными словами, согласно юридическому подходу к признанию доходов, они не будут отражаться в учете в течение нескольких отчетных периодов, и, следовательно, пользователи бухгалтерской отчетности не будут иметь информацию о финансовых результатах субъектов инвестиционной деятельности за эти периоды, что недопустимо с позиции основного назначения финансовой отчетности как

информационной базы для принятия инвестиционных решений на основе уместной для этого информации.

Таким образом, принцип осмотрительности в отдельных случаях вступает в противоречие с уместностью информации, то есть ее возможность влиять на экономические решения пользователей, помогая им оценивать прошлые, настоящие и будущие события, подтверждать или исправлять прошлые оценки. Проблема соотношения между указанными принципами стоит наиболее остро в случаях, когда длительность производственного цикла приводит к временному несоответствию между понесенными расходами и признаваемыми исходя из требований осмотрительности доходами и расходами. В этом случае должен быть достигнут баланс между надежностью и уместностью информации.

Поэтому наряду с юридическим подходом к признанию доходов в бухгалтерском учете применяется экономический подход, основанный на концепции приоритета интересов пользователей отчетности по сравнению с формальной стороной перехода рисков.

Российские строительные подрядные организации, начиная с отчетности за 2009 год, при раскрытии информации о прибыли по договорам строительного подряда руководствуются именно экономическим подходом, который официально закреплен в ПБУ 2 / 2008.

МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» на сегодняшний день не является документом, носящим исчерпывающий характер. Многие требования этого стандарта носят неоднозначный характер, приводящий при применении его на практике к неточностям, а в случае умышленных действий со стороны руководства компании – и к манипуляции отчетными данными [3, с. 101].

Как в МСФО (IAS) 11, так и в ПБУ 2 / 2008 указано, что единого способа определения степени завершенности работ по договору строительного подряда не существует, и организации их должны устанавливать самостоятельно в своей учетной политике. Однако в практических пособиях по МСФО содержатся примеры таких способов, а соответствующие рекомендации Минфина России – отсутствуют.

С целью преодоления указанных выше недостатков в учете целесообразна разработка единого нормативного документа, посвященного выработке однозначного подхода к классификации, определению и распределению затрат в строительной деятельности, прежде всего, у подрядных строительных организаций.

Документ должен носить характер отраслевого стандарта (так как статус рекомендаций – недостаточен, имея рекомендательный характер, в то время как отраслевой стандарт является обязательным к применению), что обеспечит соответствие бухгалтерской (финансовой) отчетности требованию сопоставимости не только в одной организации, но и возможность реального сравнения результатов деятельности всех предприятий строительной отрасли.

Создание методики, позволяющей своевременно, качественно и достоверно определять доходы, расходы и финансовые результаты, имеет исключительную важность для повышения прозрачности учета, понятности и уместности отчетности, эффективности финансово - хозяйственной деятельности отдельных строительных организаций и строительной отрасли в целом.

### Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2: [федеральный закон: принят Гос. Думой 22.12.1995]. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/) (Дата обращения: 20.01.2016).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2 / 08): Приказ Минфина РФ от 24.10.2008 г. №116н // СПС «КонсультантПлюс».
3. Миславская Н.А. Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы и противоречия / Н.А. Миславская. –М.: РУАЙНС, 2015. - 202 с.
4. Каратаев А.С. Каратаева Г.Е. Бухгалтерский учет прибыли подрядных строительных организаций: теория и методика / А. С. Каратаев, Г. Е. Каратаева. - Йошкар - Ола: Стринг, 2009. - 246 с.
5. Сотникова. Л. В. Учет у подрядчика по договору строительного подряда методом «по мере готовности» // Бухучет в строительных организациях. – 2012. - № 11.
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 11 "Договоры на строительство" [Электронный ресурс]. - Учебные материалы. - Режим доступа: <http://www.finotchet.ru/standard.html?id=7> (дата обращения: 20.01.2016).

© П.Н. Гаджиева, 2016

### УДК 657

**П.Н. Гаджиева**

аспирантка

Финансового университета при Правительстве РФ

Г. Москва, Российская Федерация

**Н.А. Миславская**

научный руководитель - д.э.н., профессор

кафедры «Бухгалтерский учет»

Финансового университета при Правительстве РФ

Г. Москва, Российская Федерация

### **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НОВОГО МСФО (IFRS) 15 «ВЫРУЧКА ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ» В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Вопросы совершенствования учета доходов, расходов и финансовых результатов продолжают находиться в поле внимания интересов, как составителей отчетности, так и его пользователей. В результате многочисленных обсуждений в мае 2014 года был опубликован новый стандарт МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Данный стандарт был разработан Советом по МСФО (далее СМСФО) и американский Советом по стандартам финансового учета (FASB) (далее ССФУ) в рамках программы конвергенции. В России МСФО введено в действие Приказом Министерства финансов от 21.01.2015 № 9 [1]. Единый стандарт изменяет существующую концепцию и создает новую единую модель признания выручки и соответственно финансовых результатов без

отраслевой специфики. Данное руководство заменяет требования следующих стандартов, по которым строится система бухгалтерского учета в строительных организациях в настоящее время:

МСФО 18 «Выручка»,

МСФО 11 «Учет договоров на строительство».

Необходимо заметить, что с появлением данного стандарта теряет смысл существование отечественного положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) 2 / 2008 «Учет договоров строительного подряда» и требует внесения корректировок ряд других отечественных ПБУ. Дата вступления в силу нового стандарта намечена на 1 января 2018 года.

Центральной идеей нового стандарта является использование единой модели учета выручки почти для всех отраслей экономики. Исключения из сферы применения: аренда, страхование, финансовые инструменты, определенные договоры гарантии и некоторые виды неденежного обмена.

Данная модель будет затрагивать всю систему организации ведения бизнеса, а бухгалтерский учет, по мнению Кристофа Грасса [2], партнера PWC, будет являться лишь вершиной айсберга. Организациям придется перестроить порядок ведения бизнеса для выполнения требований нового МСФО при признании выручки. Таким образом, от условий прописанных в договоре будет зависеть порядок признания, бухгалтерского учета и отражения в отчетности доходов, расходов и финансовых результатов. Поэтому бухгалтерам придется более тесно взаимодействовать с сотрудниками отдела продаж.

Новая модель представляет собой пять шагов признания выручки. Рассмотрим некоторые особенности применения данной модели для строительных организаций.

1. *Определить соответствующий договор с клиентом.* Данный этап не будет представлять трудность для строительных организаций, главным критерием контрактов будет представляться уверенность в поступлении вознаграждения.

Хотя в критериях идентификации говорится о товарах и услугах, сюда же можно добавить и работы, в том числе строительные. Объясняется это тем, что за рубежом отдельно не выделяют работы, имеющие материально - вещественный результат, и услуги, которые такого результата не имеют. Под услугами подразумевается и то и другое. С учетом этого все критерии вполне позволяют идентифицировать договор строительного подряда как соглашение между сторонами, подпадающее под сферу применения МСФО (IFRS) 15 [3].

2. *Определить отдельные обязательства по исполнению условий договора.* Из названия этого этапа понимаем, что договор как таковым единицей признания выручки не является. Один контракт может охватывать выполнение нескольких услуг (товаров, работ) с разными моментами передачи заказчику. Поэтому МСФО вводит критерий для деления «контракта» на отдельные контрактные обязательства. При предварительных обсуждениях данного стандарта особенное беспокойство вызывал данный этап у представителей строительной отрасли, так как в договоре строительства могут существовать множество обязательств, каждую из которых требовалось бы отслеживать и учитывать по отдельности. Но данные критические замечания были учтены. В отношении проблемы множественных договорных обязанностей МСФО и ССФУ уточнили предложенные подходы к выделению отдельных обязанностей, в результате чего в подавляющем большинстве случаев договор строительства будет учитываться как предусматривающий единственную

обязанность по его исполнению. Измененный подход подкрепляется подробными примерами, ориентированными на компании строительной отрасли.

3. *Определить цену операции.* Что же касается оценки непосредственно цены сделки, то пересмотрена концепция справедливой стоимости в принципе, и в результате более широко представлена возможность расчетных оценок.

Предприятию при определении цены сделки, необходимо принимать во внимание влияние переменного вознаграждения, временной стоимости денег (если устанавливается, что существует значительный финансовый компонент), неденежного вознаграждения, а также вознаграждения, выплачиваемого клиенту. Предприятия должны устанавливать цену сделки с использованием либо подхода взвешивания по вероятности (ожидаемой цены), либо подхода, основанного на единой, наиболее вероятной сумме – в зависимости от того, какой из вариантов позволяет лучше прогнозировать сумму, на которую предприятие будет иметь право.

Понятие «переменного вознаграждения» включает в себя все суммы, которые могут изменяться в соответствии с договором, включая например, премии или штрафы, скидки, а также права клиента на возврат товара.

4. *Произвести распределение цены операции.* Если по договору определено несколько обязательств к исполнению, то для каждого обязательства определяется индивидуальная цена. Связано это с тем, что каждое обязательство может исполняться в разные сроки. Логически предполагается, что при распределении цены необходимо ориентироваться на цену каждого товара или услуги, продаваемых по отдельности.

5. *Признать выручку в момент выполнения или по мере выполнения обязательства по исполнению договора.* Данный шаг является наиболее спорным и значимым в представленном алгоритме признания выручки. Самую жаркую полемику при обсуждении нового стандарта данный шаг вызвал у участников строительной отрасли. Такая особенность строительной отрасли, как долгосрочные характер контрактов, требует особого подхода при определении момента признания выручки. В этой связи все замечания были учтены в окончательно принятом стандарте. Так же хотелось отметить, что в данном шаге представлена немного иная концепция определения момента выручки. Новая идея заключается в том, что контрактное обязательство исполняется тогда, когда заказчику (покупателю) передается контроль над товаром (услугой, работой), заключенном в данном контракте. Под контролем понимается возможность компании управлять, использовать, получать выгоды и иметь риски от товара (работы, услуги). Концепция, лежащая в действующем положении МСФО 18, при определении момента признания выручки предполагает ориентироваться лишь на переход рисков и выгоды над активом. Таким образом, новая концепция несет в себе более широкое осмысление критерия признания выручки по контрактам с клиентами и включает в себя, в том числе переход выгод и рисков по товару (работе услуге). В соответствии с данным критерием выручка признается либо в определенный момент времени, либо в течение времени. На второй способ признания указывают три критерия:

- покупатель получает производимые продавцом результаты его деятельности и потребляет их по мере производства;
- продавец создает или модернизирует актив (например, незавершенное производство), который учитывается заказчиком как собственное незавершенное производство;

- продавец создает актив, который не имеет альтернативного применения для продавца, обладающего правом, которое может быть подтверждено в установленном законодательством порядке, получить оплату за работу, завершённую на конкретную дату.

По мнению Е.В. Асадовой, наиболее приемлемым для обоснования признания выручки по мере готовности в подрядных строительных организациях является второе условие, «только если по условиям договора, в случае если договор не будет завершён, это сооружение не может быть разобрано и право на него не перейдет к подрядчику»[4].

По мнению других авторов, наиболее подходящим критерием для договоров строительной отрасли является третье. В случае применения данного критерия компания анализирует два момента: (1) возможность реализации актива третьим лицам без значительных убытков либо альтернативного его использования; и (2) право получить от покупателя сумму возмещения, покрывающего затраты на выполненную часть работы на любой конкретный момент времени [5]. В свою очередь, С.А. Кравченко [6], считает, что строительство объектов (выполнение работ) квалифицируется как обязанность, выполняемая в течение периода. Для каждой такой обязанности бухгалтер должен признать выручку в течение периода, оценивая степень полноты выполнения обязанности (п. 39 МСФО (IFRS) 15). Однако мы считаем, что при вступлении в силу МСФО 15 нельзя будет говорить о возможности постепенного признания финансового результата по всем длительным договорам строительного подряда, особенно в условиях нашей стране. Так критерии постепенного перехода контроля заложенного в новом стандарте не всегда закладываются в условиях договоров подряда. Строительные организации несут высокие предпринимательские риски по выполняемым работам до передачи их покупателю, если такая передача заранее оговорена в условиях договора как промежуточная или итоговая приемка работ.

Первый элемент третьего критерия (а именно отсутствие «альтернативного использования» продавцом) представляет собой, казалось бы, малозаметное, но при этом очень значительное изменение ныне действующих требований. Это связано, в частности, с тем, что строительство стандартных многоквартирных домов обычно не попадало под сферу применения МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство», поскольку каждая квартира создавалась по сравнительно типовому проекту, а следовательно, договор не нуждался в обсуждении с покупателями в индивидуальном порядке. Продажа квартир, как правило, признавалась в учете после завершения строительства.

По мнению руководителя международной экспертной группы КПМГ Фил Доуда: «Для большинства организаций последствия принятия нового стандарта будут значительными - он приведет не только к изменению сумм и сроков признания выручки, но и потребует полного пересмотра основных систем, используемых для полного формирования финансовых показателей».

Касаемо участников строительной отрасли, мнения специалистов сходятся на том, что необходимо будет пересмотреть существующий порядок учета при выполнении третьего и пятого шагов в новой модели признания выручки. При выполнении третьего шага определения цены сделки строительным организациям необходимо обратить внимание на два ключевых фактора - переменной величины возмещения и значительного компонента финансирования. Организациям с долгосрочными договорами строительства придется впервые решать вопрос, следует ли авансовые платежи считать значительным

компонентом финансирования. Данные расчеты особенно по долгосрочным контрактам будут очень сложными. Также пятый заключительный шаг в новой модели изменит существующий порядок признания выручки в строительной индустрии. А именно, к признанию выручки на протяжении определенного времени должны готовиться и застройщики (заказчики) в случае удовлетворения хотя бы одного из трех установленных в стандарте критериев.

Пристальное внимание может уделяться следующему моменту: имеет ли продавец на протяжении всех этапов выполнения договора законное право на получение оплаты за работу, завершённую на текущую дату? Это потребует тщательного изучения определенных условий каждого контракта, включая, в частности, влияние каких бы то ни было условий, которые позволяют покупателю отменить, урезать или значительно изменить существующие условия контракта. При этом может возникнуть необходимость изучения законодательства конкретной юрисдикции. В центре внимания оказывается вопрос о том, при всех ли обстоятельствах (помимо отказа продавца выполнять свои обязательства по договору) покупатель будет обязан оплатить работы, произведенные на конкретную дату. Это должна быть сумма, приблизительно равная стоимости проданных товаров / оказанных услуг продавцом; компенсация упущенной выгоды не удовлетворяет этому условию. В альтернативном варианте продавец может иметь законное право и фактическую возможность потребовать от своего заказчика предоставления возможности завершения выполнения обязательств по договору, а также вознаграждения.

Выручка является важнейшим индикатором финансовой деятельности, на основе которой делаются выводы о финансовых результатах и будущих перспективах хозяйствующих субъектов. Многократные обсуждения и долгожданное принятие стандарта «Выручка по договорам с покупателями» подтверждает признание со стороны международного сообщества о наличии проблем в этой области и их желание найти наиболее эффективные пути их решения.

### **Список использованной литературы:**

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [Электронный ресурс]. – Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации .Документы МСФО. - Режим доступа: [http://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej\\_standart\\_fo/docs/#ixzz3y4VaXJv](http://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs/#ixzz3y4VaXJv) (дата обращения: 20.01.2016).
2. Сложности и перспективы применения [Электронный ресурс]. – Мероприятия. – Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/events/2014/assets/2-gruss-rus.pdf> (дата обращения: 20.01.2016).
3. Кравченко. С.А. Что нужно знать строителям о новом МСФО (IFRS) 15? // "Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение", 2015, N 5
4. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами»: краткий обзор положений нового стандарта [Электронный ресурс]. - "Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты". - Режим доступа: <http://finotchet.ru/article.html?id=602> (дата обращения: 20.01.2016)

5. Атажанова Д.А. Анализ влияния МСФО (IFRS) 15 на порядок учета выручки по договорам подряда // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2015. № 5. С. 4 - 9

6. С.А.Кравченко. Что нужно знать строителям о новом мсфо (ifrs) 15? // "Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение", 2015, N 5.

© П.Н. Гаджиева, 2016

**УДК 336.71.078.3**

**Ю.В. Головченко**

студент РГЭУ «РИНХ»

г. Ростов - на - Дону

Российская Федерация

### **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

В нормативных документах и экономической литературе контроль подразделяется на два вида - внешний и внутренний. В систему контроля входит и аудит. С понятием “аудит” связывают проверки, выполняемые аудитором, в полной мере независимым от собственников, акционеров и исполнительных органов экономического субъекта с целью выражения объективного мнения о достоверности отчетности [3, с. 44].

Как отмечает С.Н. Третьякова [6], в мировой практике достаточно четко определены роль, место и функции внутреннего аудита в системе внутреннего контроля. Основной целью организации внутреннего аудита является оценка эффективности функционирования системы внутреннего контроля коммерческого банка. Организационной формой внутреннего аудита чаще всего выступают специальные структурные подразделения - Службы внутреннего аудита.

В правилах (стандартах) аудиторской деятельности Российской Федерации дается следующее определение внутреннего аудита: это организованная на экономическом субъекте в интересах его собственников и регламентированная его внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежности функционирования системы внутреннего контроля.

Службы внутреннего аудита в России — явление относительно недавнее. Однако эффективность деятельности данного подразделения определяется, в первую очередь, не сроком существования, а тем, насколько грамотно сформирована структура его подчиненности.

На практике существуют два основных подхода к организации Службы внутреннего аудита:

1. Внутренний аудит направлен на создание и поддержание надежной и эффективной системы внутреннего контроля в компании, выявление и уменьшение разного рода рисков для компании. В этом случае Служба внутреннего аудита подотчетна акционерам компании в лице Аудиторского комитета (рис. 1).

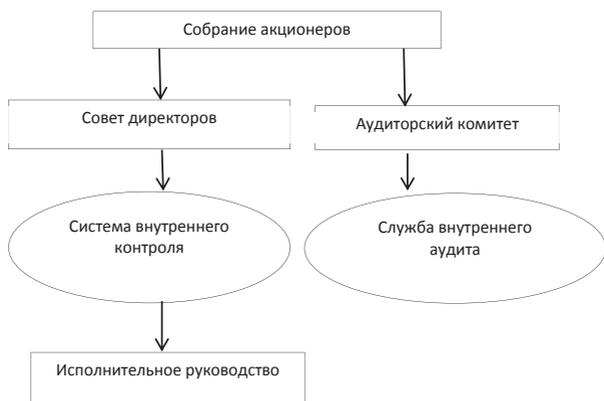


Рис. 47. Организация службы внутреннего аудита (47 подход) [6, с. 38]

Аудиторский комитет (Комитет по аудиту) избирается на годовом собрании. Процедура избрания такая же, как и для Совета директоров, но в отдельных странах существуют дополнительные требования. Например, требуется, чтобы 2 / 3 членов Аудиторского комитета имели высшее финансовое или бухгалтерское образование. При таком подходе внутренний аудит организационно независим от функционального руководства компании.

Безусловно, независимость и объективность — качества, отличающие Службу внутреннего аудита от других подразделений. Речь идет об организационной независимости, которая в значительной степени определяется уровнем подчиненности данной службы.

2. Внутренний аудит направлен на проверку финансовой отчетности, бухгалтерских процедур и сохранности активов компании. При этом, отдел внутреннего аудита является подразделением финансового отдела, а менеджер по внутреннему аудиту подчинен финансовому директору компании или подразделения (рис. 2).

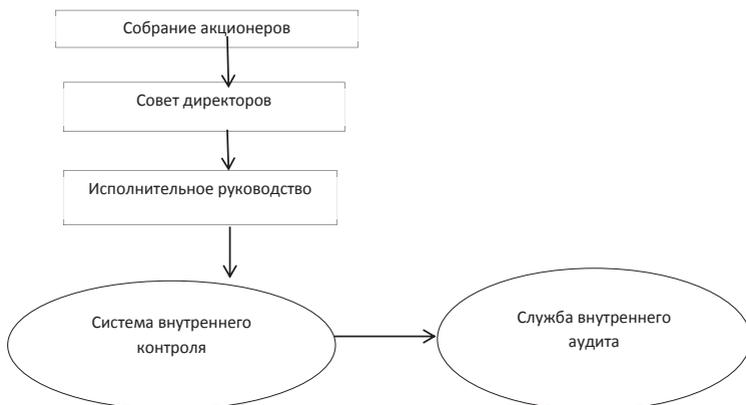


Рис. 47. Организация службы внутреннего аудита (47 подход) [6, с. 40]

Второй подход характерен для большинства российских коммерческих банков. Аудит формально зависим от высокопоставленного функционального руководителя компании, который несет ответственность за состояние внутреннего контроля.

Соответственно, в первом случае внутренний аудит является «глазами и ушами» высшего руководства компании, а во втором - «глазами и ушами» финансового руководства компании.

Внутренний аудит отражает систему существующего контроля и его эффективность, помогая менеджерам получить объективную информацию об использовании активов банка для дальнейшего принятия необходимых решений и конкретных действий по устранению недостатков. Кроме того, он занимается определением и анализом причин и следствий допущенных ошибок, выработкой эффективных и выполнимых рекомендаций, а также контролированием их исполнения. Аудит не может считаться завершенным до тех пор, пока не будут внедрены аудиторские рекомендации и устранены выявленные отклонения [6, с. 41].

Как отмечает Курныкина Л.В. [4, с. 74], Службой внутреннего аудита обеспечивается независимый внутренний аудит, анализ и оценка эффективности используемых ресурсов в соответствии с целевым назначением. Аудит эффективности нацелен на повышение результативности использования вложенных средств как капитального, так и текущего характера, а также выявление и подтверждение эффективности использования средств.

В процессе проверки не ставится задача дать общую оценку эффективности работы органов управления, так как отсутствуют показатели и четкие критерии оценки и разнообразия сфер их деятельности. Для оценки эффективности банковской деятельности и отдельных операций с позиций внутреннего аудита следует выявлять и оценивать внутренние и внешние факторы, которые могут оказать отрицательное воздействие на решение поставленных кредитной организацией задач, связанных с ее функционированием, информационным обеспечением и соблюдением установленных требований.

Контроль за тем, как раскрывается в финансовой отчетности кредитной организации эффективность основных операций, необходим в аудите, так как этот аспект выделяется в отчетности по МСФО. Этот принцип раскрытия реализуется и в методологии отражения финансовых активов и обязательств по эффективной ставке, и в подходах к оценке возмещаемой стоимости финансовых активов при тестировании их на обесценение, а также нефинансовых активов при тестировании ценности их использования.

**Курныкина Л.В. рекомендует** следующие направления аудита эффективности [4, с. 74]:

- тестирование динамики изменения основных показателей, позволяющих выполнять комплексный анализ эффективности деятельности кредитной организации;
- оценка эффективности как банка в целом, так и его отдельных бизнес - процессов и структурных подразделений;
- оценка эффективности использования материальных, финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсов;
- оценка динамики и темпов прироста объемных показателей;
- выявление степени участия собственных средств банка в выполняемых им операциях и уровня ликвидности, способности кредитной организации к реализации своих активов для покрытия принятых обязательств (оттока привлеченных средств);
- анализ вложений средств банка в высокорисковые операции;
- изучение показателей, характеризующих прибыльность и рентабельность банковских операций, степень участия кредитной организации в операциях на денежном рынке и т. п.;

- проверка достоверности данных баланса об имуществе банка и его обязательствах, уточнение содержания статей баланса с учетом действующей номенклатуры счетов бухгалтерского учета, а также перегруппировка статей баланса с целью составления аналитического баланса - нетто;

- сопоставление данных баланса и показателей, характеризующих деятельность и финансовое состояние кредитной организации, с аналогичными данными за несколько предыдущих лет, а также с показателями деятельности других коммерческих банков.

Таким образом, мы выяснили, что в настоящее время существуют реальные возможности повысить эффективность деятельности служб внутреннего аудита в коммерческих банках. В связи с реалиями сегодняшнего времени, при активном вхождении России в мировой финансовый рынок, большую актуальность приобретают вопросы повышения эффективности служб внутреннего аудита.

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

1. Указание Банка России от 01.04.2014 N 3223 - У "О требованиях к руководителям службы управления рисками, службы внутреннего контроля, службы внутреннего аудита кредитной организации"

2. "Положение об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах" (утв. Банком России 16.12.2003 N 242 - П) (ред. от 24.04.2014)

3. Дунаева В.И. Влияние внешнего аудита коммерческого банка на методику проведения внутренних аудиторских проверок // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 3. Ч. I. – Тула: Изд - во ТулГУ, 2015. –С. 44 - 50.

4. Курныкина О.В. Управление эффективностью в коммерческом банке: контроль и аудит // Банковское дело. – 2015. - № 6. – С. 68 - 74.

5. Лапкина М.Г., Пожарный А.Г., Якимкин В.Н., Корнеев М.В. Эффективность деятельности банка - это объект внутреннего аудита? // Внутренний контроль в кредитной организации. - 2014. - N 2. - С. 8 - 13.

6. Третьякова С. Н. Некоторые вопросы повышения эффективности внутреннего аудита в коммерческом банке // Власть и управление на Востоке России. – 2010. – № 3. – С. 37 - 41.

© Ю.В. Головченко, 2016

**УДК 338.2**

**О.Ю. Гончарова**

К.э.н., доцент кафедры экономической теории и предпринимательства,  
Южно - Российский институт управления - филиал  
Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ,  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

### **ОРГАНЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В ПУБЛИЧНОМ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Местное самоуправление занимает важное место в системе публичного управления развитием предпринимательства. Для устойчивого развития муниципального образования

необходим постоянный диалог между властью и представителями предпринимательского сообщества с целью согласования их интересов, а экономическая политика муниципальных образований должна быть направлена на стимулирование развития предпринимательства.[1, с. 190] Именно органы местного самоуправления располагают наибольшим объемом знаний о потребностях, ресурсах, специфике и проблемах конкретной территории, располагают административными и экономическими рычагами для регулирования предпринимательской деятельности, а тем самым – решения задачи реализации экономического, кадрового, инновационного потенциала муниципального образования.

Как представляется, в перспективе будет преобладать тенденция к дальнейшей децентрализации и расширению прав регионов и муниципальных образований в данной сфере. Опыт показывает, что МСП развивается более активно там, где региональные и муниципальные органы власти систематически занимаются решением его проблем.

Выступая на Петербургском международном экономическом форуме в июне 2015 года В.В. Путин заявил о необходимости создания центра обмена лучшими практиками государственного управления и формирования бизнес - среды в регионах на базе одного из ведущих учебных заведений России, о необходимости формирования класса государственных менеджеров, которые умеют работать гибко, по - современному, понимают запросы бизнеса к деловому климату, к системе государственного управления в целом.[2] Через полгода, 20 января 2016 года, на Всероссийском форуме предпринимателей Президент вновь говорит о необходимости создания в регионах РФ проектных офисов, с помощью которых можно было бы изучать и распространять по территории страны лучшие практики ведения бизнеса, а также налаживать взаимодействие власти и предпринимателей.[3]

Одним из таких регионов, опыт которого в области развития МСП заслуживает внимания, является Ростовская область. Так, по итогам 2014 года Ростовская область заняла в ранкинге российских регионов:

- четвертое место по количеству субъектов МСП;
- пятое место по объему полученной выручки индивидуальными предпринимателями;
- седьмое место по объему инвестиций в основной капитал МСП;
- девятое место по обороту МСП;
- десятое место по численности занятых на МСП работников. [4]

В 2015 году Ростовская область заняла восьмое место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ (в 2014 году – 11 место). Однако речь идет об итоговом рейтинге, включающем в себя такие составляющие, как регуляторная среда, институты для бизнеса, инфраструктура и ресурсы, а также, собственно, поддержку малого предпринимательства. По уровню же поддержки малого предпринимательства положительная динамика Ростовской области еще более заметна: 19 место в 2014 году и 11 место годом позже.[5]

Кроме того, необходимо отметить улучшение позиции Ростовской области в рейтинге качества осуществления оценки регулирующего воздействия (ОРВ) в субъектах РФ, формируемом Министерством экономического развития РФ. Рейтинг строится основе оценки качества правового закрепления, методического и организационного сопровождения института ОРВ, внедрении данной оценки в органах местного

самоуправления, а, кроме того, на основе независимой оценки со стороны предпринимательского сообщества. Если в 2014 году Ростовская область заняла в данном рейтинге четвертое место, то в 2015 – уже второе, отстав от лидера рейтинга - Ульяновской области – всего на 0,7 балла.[6]

Наконец, в 2015 году Ростовская область получила международную премию Global Business Brand за эффективную поддержку МСП России (данная премия вручается за организацию инновационных программ бизнес - обучения и просвещения, создание позитивного имиджа регионального бизнеса, комплексное решение задач по преодолению негативных факторов, влияющих на развитие предпринимательства в регионе).[7]

Одновременно с этим, как показывают статистические данные и результаты опросов предпринимателей, в развитии МСП в Ростовской области и ее муниципальных образованиях сохраняется немало проблем (значительная дифференциация муниципальных образования региона по основным показателям развития МСП, нестабильная динамика этих показателей, декларативность ряда муниципальных программ поддержки МСП, неравномерное развитие инфраструктуры поддержки МСП по территории области, формальный подход к организации работы Советов по предпринимательству, слабая информированность субъектов МСП о мерах их поддержки на муниципальном уровне, дефицит квалифицированных специалистов на местах, неоднородность финансового состояния различных типов муниципальных образований и т.д.)

Приведем некоторые примеры в подтверждение этих выводов. Если в 2014 году количество субъектов МСП в Ростовской области и ее муниципальных образованиях было стабильным при некотором сокращении численности занятых на МСП и вклада МСП в формирование отдельных секторов региональной экономики, то уже в первом полугодии 2015 года было отмечено снижение основных макроэкономических показателей деятельности МСП (количества субъектов МСП, численности занятых, оборота, инвестиционной активности).

Как свидетельствуют данные опросов субъектов МСП Ростовской области наиболее значимыми проблемами в современных условиях являются высокая налоговая нагрузка, недоступность кредитных ресурсов, высокие платежи за аренду государственного и муниципального имущества, коррупция и т.д.

В этих условиях, учитывая, что большинство муниципальных образований являются дотационными, прежде всего, даже в условиях кризиса нельзя допускать сокращения финансирования МСП. Вместе с тем, в Ростовской области на протяжении последних лет отмечается нестабильная динамика софинансирования мероприятий муниципальных программ поддержки МСП из областного и федерального бюджета: [8]

- в 2010 году – 209,1 млн руб.;
- в 2011 году – 210,6 млн руб.;
- в 2012 году – 158,9 млн руб.;
- в 2013 году – 249,9 млн руб.;
- в 2014 году – 234,6 млн руб.;
- в 2015 году – 158,8 млн руб.

Кроме того, важно обеспечить оптимизацию налоговой нагрузки за счет установления льготного режима на ряд местных налогов, снижение величины арендной платы за

имущество, находящееся в муниципальной собственности, развитие кредитной кооперации в муниципальных образованиях.

### **Список использованной литературы:**

1. Стратегия экономического развития муниципального образования: учебное пособие / Под общей ред. Проф. Т.В. Игнатовой. – Ростов н / Д. Изд - во СКАГС, 2008.

2. Стенограмма выступления Владимира Путина на ПМЭФ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/06/19/putin-vistuplenie.html>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Путин: российский бизнес "выстоял", справившись с условиями работы во время кризиса [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/2600365>, свободный. – Загл. с экрана.

4. «О деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства Ростовской области за январь - декабрь 2014 года» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://mbdon.ru/informatsiya/statistika/ekspres-analiz-o-deyatelnosti-malykh-i-srednix-predpriyatiy-za-12-mesyatsev-2014-goda.html>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.investinregions.ru/rating/>, свободный. – Загл. с экрана.

6. Ростовская область укрепила лидерские позиции в рейтинге субъектов РФ по качеству оценки регулирующего воздействия [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://mbdon.ru/novosti/rostovskaya-oblast-ukrepila-liderskie-pozitsii-v-reytinge-subektov-rf-po-kachestvu-otsenki-reguliruyushchego-vozdeystviya.html>, свободный. – Загл. с экрана.

7. Дон получил международную премию за поддержку бизнеса // Российская газета. Экономика Юга России. - 2015. - 15 сентября.

8. Муниципальные программы поддержки предпринимательства в городах и районах области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://mbdon.ru/formy-podderzhki-munitsipalnye-programmy-podderzhki-predprinimatelstva-v-gorodakh-i-rayonakh-oblasti.html>, свободный. – Загл. с экрана.

© О.Ю. Гончарова, 2016

### **УДК 336**

**А.Е. Десятова**, Студент  
Высшая школа народных искусств (Омский филиал)  
г.Омск, Российская Федерация

### **К ВОПРОСУ О ТРУДОУСТРОЙСТВЕ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ "ДИЗАЙН", НА РЫНКЕ ТРУДА Г. ОМСКА**

В городе Омск все более актуальными становятся проблемы трудоустройства выпускников, наиболее полной реализации их профессионального и личностного потенциала. Молодые специалисты, выходящие на рынок труда после окончания учебных заведений, неизбежно сталкиваются с различными сложностями.

Система образования, обеспечивающая воспроизводство трудовых ресурсов, должна ориентироваться при эффективной работе на рынке образовательных услуг на требования современного уровня развития в области дизайна, а также на потребности рынка труда в необходимом количестве специалистов. На практике порой получается совсем по - другому.

На сегодняшний день количество выпускников по специальности "Дизайн" в г. Омске превышает количество востребованных работников на рынке труда. Необходимо отметить, что при условии обеспечения учета и максимально возможного уровня удовлетворения образовательными учреждениями указанных потребностей будет решена такая важная проблема, как работа выпускника «по специальности». В противном случае молодые люди и дальше будут стремиться получать профессиональное образование исключительно «для себя», не предполагая дальнейшую работу в соответствии с приобретенной профессией.

Получение престижной и хорошо оплачиваемой работы, после окончания учебного заведения, возможность для самореализации и карьерного роста становится фактором, определяющим рейтинг учебного заведения среди абитуриентов и его экономическое благополучие. Поэтому для каждого учебного заведения большое значение имеет работа по повышению конкурентоспособности своих выпускников на рынке труда.

На сегодняшний день на рынке труда г. Омска наблюдается проблема трудоустройства молодых специалистов, имеющих квалификацию "Дизайнера", и не только. Работодатели хотят видеть в своей организации опытного работника. На стадии обучения практический опыт очень сложно получить, обучаясь ещё к тому же на очном отделении. Хорошим решением данной проблемы, на наш взгляд, может стать создание бизнес - инкубаторов при учебном заведении. Более половины всех программ бизнес - инкубаторов являются «многофункциональными» проектами, они работают с клиентами из различных отраслей промышленности.

В России создано уже больше сотни бизнес - инкубаторов — структур для поддержки малых предприятий на начальном этапе их деятельности.

Во многих странах инкубационные программы финансируются из региональных или национальных бюджетов в рамках общей стратегии экономического развития.

Бизнес - инкубатор обеспечивает оказание следующих основных услуг:

- предоставление в аренду (субаренду) субъектам малого предпринимательства нежилых помещений бизнес - инкубатора;
- осуществление технической эксплуатации здания (части здания) бизнес - инкубатора;
- почтово - секретарские услуги;
- консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учёта, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес - планирования, повышения квалификации и обучения;
- доступ к информационным базам данных. [1].

Специфика бизнес - инкубатора строится на основании специальностей учебного заведения. Многие учебные заведения г. Омска, обучающие студентов по специальности "Дизайн" и не только, имеют очень солидные площади, не занятые учебными аудиториями. На наш взгляд, свободная площадь может стать объектом бизнес - инвестирования для открытия бизнес - инкубаторов, работая в которых студенты смогут получать

определённые практические навыки, которые нужны за пределами учебного учреждения - на рынке труда.

На основании всего выше изложенного можно сделать вывод о том, что создание бизнес - инкубаторов может стать "движущим рычагом" в формировании конкурентоспособности и повышении практических навыков у будущих выпускников. Учебное заведение может сотрудничать с работодателем посредством заключённого договора, в котором будут представлены выгодные условия для обеих сторон. Работодатель может оплачивать минимальный процент аренды или вообще не платить по договорённости с учебным заведением, которое предоставляет помещение. При этом молодые специалисты получают опыт работы, реализуют свои навыки, продолжают развиваться и совершенствовать свой навык творчества.

В городе Омске идея о создании бизнес - инкубатора реализована пока только одним учебным заведением. По нашему мнению, идея о создании бизнес - инкубатора должна быть принята во внимание как можно большим количеством учебных заведений. Бизнес - инкубатор - это реальное решение вопроса о повышении конкурентоспособности как учебного заведения, так и самих выпускников.

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

1. Типы и финансирование бизнес - инкубаторов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: - URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (Дата обращения: 28.01.2016).

© А.Е. Десятова, 2016

**УДК33**

**А.А.Джаманшалова**

Дальневосточный Федеральный Университет

г. Владивосток

Научный руководитель к.э.н., доцент

Н.В.Котельникова

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОРСКОГО ТАКСИ ВО ВЛАДИВОСТОКЕ**

***Аннотация.*** В статье рассматриваются перспективы создания бизнеса типа Морское такси, исследуется рынок подобных услуг, нормативное обеспечение пассажирских морских перевозок на маломерных судах, дается SWOT - анализ предприятия типа морского такси

***Ключевые слова:*** морское такси, морские пассажирские перевозки, перспективы развития, SWOT - анализ, туризм, маломерные суда

В связи с постройкой мостов через бухту Золотой рог и Амурский залив в городе морские пассажирские перевозки на мыс Чуркин и остров Русский перестали быть рентабельными, что привело к закрытию некоторых направлений перевозки. С другой стороны Владивосток, как морской город обладает большим потенциалом в этой сфере: большое количество островов и туристических баз, открытых для туризма, а также

доставка на рейд и с рейда. Основная цель статьи рассмотреть перспективы развития морского такси как нового вида транспорта. Для этого необходимо провести исследование популярных маршрутов для перевозок, рассмотреть SWOT - анализ предприятия морских пассажирских перевозок.

Итак, объектом исследования является пассажирские морские перевозки в городе Владивостоке, а предметом исследования является экономическая целесообразность развития этого направления.

Морское такси – новое направление в прибрежных морских перевозках, которое позволяет перевозить небольшие группы или даже одного человека вдоль побережья города Владивостока, на острова и рейды. Этот вид деятельности относится к перевозкам на морском и водном транспорте. Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 6 марта 2012 года № 193 «О лицензировании отдельных видов деятельности» морские пассажирские перевозки осуществляются на основании лицензии. Лицензирование осуществляется Федеральной службой по надзору в сфере транспорта и ее территориальными органами. Лицензия выдается при:

- наличии у соискателя в собственности или на другом законном основании судов, предназначенных для перевозки пассажиров;
- должностных лиц, имеющих соответствующее профессиональное образование и стаж работы не менее 5 лет в должности старшего помощника капитана или капитана, или аттестацию на право занятия должности;
- на каждого члена экипажа, обеспечивающего перевозку пассажиров должна быть оформлена страховка жизни и здоровья;
- заключении договора по диспетчерскому регулированию движения судов и права выхода в акваторию Амурского залива;
- наличии договора страхования жизни и здоровья пассажиров на время их перевозки.

Больше всего для морского такси подходят маломерные суда, способные перевозить не более 10 человек. Для перевозки в прохладное время года, судно желательно должно быть обеспечено тентом или рубкой.

Проблема использования морского такси в городе Владивосток состоит в том, что в пирсы и причалы в городе находятся в плачевном состоянии, что затрудняет швартовку судов для высадки пассажиров. В акватории Амурского залива существует всего несколько пригодных к высадке пассажиров пирсов: в Бухте Малый Улисс, на Змеинке, причал № 1 в Центре города, причалы на Набережной Цесаревича, на Моргородке, на мысе Кунгасный и 2 - й Речке и далее до пляжей на Седанке. Использование пирсов и причалов возможно лишь при заключении договора аренды на право их использования.

Кроме этого многие пирсы и причалы находятся далеко от остановок общественного транспорта. Это делает морское такси не особо удобным видом транспорта, что однако решается заключением договоров с одной из компаний по перевозкам типа такси. В этом случае необходимо разработать что - то наподобие единого билета, который включает в себя перевозку несколькими видами транспорта по одному билету. Единый билет удобен для пассажира, но доставляет неудобства по оплате услуг разным компаниям, осуществляющим перевозку пассажиров. Поэтому такой вид билетов удобен лишь при предварительной продаже билетов, денежные поступления от которых разделяются по заранее определенным частям на счета обеих компаний

Анализ заторов в движении транспорта показал, что в настоящее время оптимизировано перемещение с района Чуркина в Центр, основные затруднения движения в любую погоду наблюдаются в районе Алеутской при движении с Эгершельда в Центр утром и на Эгершельд вечером. Власти города рассматривают проекты строительства объездной дороги, проектирование которой затрудняется тем, что дорога перекрывает выход в акваторию Амурского залива маломерных судов, пришвартованных на стоянках от Маяка до Седанки. Учитывая это морское такси может использоваться на регулярных рейсах от Эгершельда до Санаторной.

Как бизнес морское такси может быть использовано во время навигации, что делает его сезонным бизнесом, который приносит прибыль лишь в навигационный период. По окончании навигации некоторое время будет уходить на обслуживание судов и подготовке его к зимнему периоду. Перед навигацией суда тоже должны быть подвержены техническому обслуживанию, которое предполагает подготовку судов к перевозке пассажиров и техническое обслуживание двигателей.

Услуги морского такси можно расширить в летнее время предлагая услуги по перевозке туристов в труднодоступные для автомобильного транспорта бухты островов Русский, Попова, Рейнке и Рикорда. При этом стоит рассмотреть тарифы на перевозку грузов.

Так как город Владивосток обладает большим количеством катеров, находящихся во владении физических лиц, целесообразно использовать и эти ресурсы. При этом с физическими лицами заключается договор, который ограничивается навигационным сезоном, проводится контроль обеспечения судов лицензиями на перевозку и оснащение их для безопасной посадки, перевозки и высадки пассажиров. Компания предлагает таким лицам услуги диспетчера, за что берет 10 - 15 % от стоимости услуги, по типу компаний такси «Максим».

Итак, после рассмотрения особенностей функционирования морского такси в городе Владивостоке можно провести SWOT - анализ предприятия типа Морское такси (таблица 1).

Таблица 1 – SWOT – анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Относительно новый вид бизнеса, имеющий конкурентов лишь в виде частных перевозчиков на острова.</li> <li>– Большое количество маломерных судов у физических лиц, имеющих права на управление маломерными судами и перевозкой малого количества пассажиров, которые не прочь заработать в свободное время.</li> <li>– Возможность разработать маршруты, которые позволят сократить время передвижения с Эгершельда до других районов города.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Сезонный характер работы.</li> <li>– Отсутствие постоянных клиентов, для обеспечения стабильности предприятия.</li> <li>– Отсутствие пирсов и причалов, оснащенных безопасными условиями для высадки пассажиров.</li> <li>– Высокие расходы по содержанию маломерных судов.</li> </ul>

– Возможность заключить договора с физическими лицами на использование их маломерных судов.	
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Рост уровня жизни жителей краевого центра, что позволяет им использовать морское такси для перевозок.</li> <li>– Ориентация политики администрации города на развитие туристического бизнеса.</li> <li>– Возможность задействовать как собственные ресурсы для перевозок пассажиров, так и частных лиц, имеющих лицензии на перевозку пассажиров.</li> <li>– При строительстве новых причалов расширять возможности по доставке пассажиров.</li> <li>– Создание альянсов совместно с автомобильными такси по перевозке пассажиров.</li> <li>– Организация диспетчерской по морским перевозкам, сотрудничество с физическими лицами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Рост себестоимости бензина и солярки, стоимости аренды причалов и пирсов, стоимости запасных частей.</li> <li>– Высокий уровень инфляции, вслед за этим неконкретноспособные цены на перевозки пассажиров.</li> <li>– Риск ухода специалистов в собственный бизнес.</li> <li>– Риск отмены перевозок по погодным и климатическим условиям.</li> </ul>

Таким образом, развитие морского такси в городе Владивосток имеет хорошие перспективы. Последние законодательные акты Правительства РФ способствуют этому. Создание морских пассажирских перевозок маломерными судами возможно на базе индивидуального предприятия. В перспективах морские пассажирские перевозки имеют множество возможностей, незначительное количество угроз, что делает привлекательным открытие бизнеса подобного типа.

#### **Список использованных источников**

1. Футуристическое морское такси «Джет - капсула» появилось во Владивостоке // Восток медиа [Электронная газета] от 05.05.2015 / URL: <http://www.vostokmedia.com/n236078.html> (дата доступа 13.01.2016)
2. Во Владивостоке будут производить морское такси // Аргументы и факты во Владивостоке [Электронная газета] от 04.09.2015 / URL: [http://www.vl.aif.ru/politic/vo\\_vladivostoke\\_budut\\_proizvodit\\_morskoe\\_taksi](http://www.vl.aif.ru/politic/vo_vladivostoke_budut_proizvodit_morskoe_taksi) (дата доступа 13.01.2016)
3. Официальный сайт Дальневосточного управления государственного морского надзора Федеральной службы в сфере транспорта. [Электронный ресурс] / URL:<http://dugmrn.tu.rostransnadzor.ru/> (дата доступа 13.01.2016)

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 марта 2012 года № 193 «О лицензировании отдельных видов деятельности» [Электронный ресурс] Консультант - плюс. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=127261>. (дата доступа 13.01.2016)

5. Заостровских, Е.А. Исследование рынка пассажирских перевозок водным транспортом Хабаровского края // Таможенная политика России на Дальнем Востоке . – 2013. – №2 (63). – 9 с.

© А.А.Джаманшалова, 2016

**УДК 336.748**

**К.В.Елисеев**, студент факультета Финансы и кредит  
Кубанский государственный аграрный университет

**А.В. Захарян**, к.э.н., доцент  
факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **КОНВЕРТАЦИЯ РУБЛЯ В ПЕРИОД МИРОВЫХ САНКЦИЙ**

*Реальная конвертируемость рубля во многом зависит от его привлекательности как средства, используемого для расчетов и сбережений. И здесь нам еще очень многое предстоит сделать. В частности, рубль должен стать более универсальным средством для международных расчетов и должен постепенно расширять зону своего влияния.*

*Президент Российской Федерации В.В. Путин  
Послание Федеральному Собранию Российской Федерации  
10 мая 2006 г.*

Хотя, никто на сегодняшний день не назвал реальный статус конвертируемости рубля, то все равно можно соответственно определить его, но сразу надеяться на исчерпывающую полноту ответа не стоит.

Российский рубль - это национальная валюта РФ с ограниченной конвертируемостью. Но сама ирония состоит в том, что внутренняя конвертируемость рубля по большей степени связана с долларом, который используется в нашей стране наравне с национальной валютой, но только де - факто. Такая позиция удушения долларом российского рубля в отечественной экономике в основном связана с несколькими причинами:

- Относительной нестабильностью самого российского рубля.
- Большой долей импортных товаров на отечественном рынке.

Несмотря на то, что переломным моментом в вопросе конвертируемости рубля являлось вступление Российской Федерации в МФВ (международный валютный фонд) в 1992 году и присоединение к статье 19 «Соглашения о Фонде» - предусматривающей устранение системы множественности обменных курсов национальной валюты. Подходящая среда для

долларизации экономики существовала в России еще до начала проведения либералистских реформ. Еще в 1980 - х годах одной из форм введения частичной конвертируемости было формирование обменного курса и основывалось оно на ценовых отношениях довольно специфической «корзины» потребительского импорта. Как говорится, был использован «компьютерный курс» - и данное соотношение было особенно благоприятным для доллара, и при этом недооценка рубля составляла десятки раз.

И все - таки в России довольно давно существует частичная конвертируемость рубля. Ограничения, связанные с валютой постепенно ослаблялись, так в 2004 году была принята новая форма Федерального закона «О валютном регулировании» был введен уведомительный порядок осуществления движения иностранной валюты. Но даже после отмены контроля в регулировании движения иностранной валюты рубль не стал полностью конвертируемым - и для лиц не резидентов ограничения на валютные операции с рублями сохраняются. Впоследствии они не смогут свободно осуществлять перечисление рублевых счетов на иностранные счета , а резиденты так и будут продолжать открывать счета в иностранных банках в иностранной валюте. После этого спрос агентов на рубль ограничится, при этом запреты на операции вне территории РФ лишь повысят транзакционные издержки при их использовании. И при этом все рубль не станет внешне конвертируемой валютой. В нашей стране в отличие от стран запада занимается только конвертируемостью своей валюты, то есть только для платежей резидентов по разрешенным международным операциям. Но все это имеет пагубное влияние и поэтому рубль не может расцениваться нормально на международном уровне. Зарубежным банкам невыгодно открывать счета на рублях , т.к. даже операции нерезидентов с рублями на их счетах ограничены в банках РФ. И тогда становится трудно оплачивать рублями импортные сделки, когда речь идет о туристических поездках граждан, то им приходится на территории России обменивать валюту на доллары или евро потому что они не смогут свободно совершить такой же обмен в западноевропейских странах, а невостребованный остаток привозится обратно в Россию, что приводит к дополнительной « Долларизации и евроизации» национальной денежной системы.

Отсюда можно сделать вывод, что внешняя конвертируемость, во- первых, нужна необходима для увеличения потока иностранных инвестиций, и во - вторых, для поднятия престижа Российской Федерации как члена «большой восьмёрки».

Формально присвоение рублю статуса внешне конвертируемой валюты не превратит его в свободно конвертируемую, поскольку у доллара есть система международных расчетов через счета с низкими транзакционными издержками, имея это ввиду наше государство могло бы стимулировать создание международной платежной системы рубля через экономических агентов. По - моему было бы логично принимать оплату за отечественные товары в отечественной валюте, как это принято в большинстве экономически развитых странах. Требование оплаты экспортных поставок в отечественной валюте и другие ограничения валютных операций не отменяют внешней конвертируемости валюты, однако этого нельзя добиться в порядке диктатуры. Если рубль станет свободно конвертируемой валютой, то он будет единым средством оплаты в торговле со странами с неконвертируемой валютой. Кроме этого, даже полностью конвертируемые валюты некоторых стран из - за узкой сферы обращения не будут использованы как средство платежа за российские энергоносители и другие товары сырьевого типа. Естественно,

добиться оплаты в рублях от США и стран Евросоюза будет довольно не просто. Поэтому в виде первого шага целесообразнее всего обязать экспортеров использовать в своих операциях рубль, в результате этого начнется постепенное формирование мирового рынка рубля. Данное развитие снизит транзакционные издержки со странами СНГ, а затем и с государствами менее развитыми национальная валюта которых не конвертируема. По истечении какого - то периода времени, когда все последствия указанного шага будут выявлены, запустится механизм расчётов и платежей, в итоге чего российская валюта станет свободно торговаться на международных финансовых рынках. можно будет полностью перейти к расчётам за российский экспорт исключительно в рублях, но всё же, это не подразумевает установления в них цен на российские товары. Цены на биржевые товары, к которым «привязываются» цены контракта, формируются, чаще всего в долларах США или в евро. Однако рубль может выступать в качестве валюты платежа по контракту. При этом плательщик оплачивает товар в рублях по курсу на дату платежа. Российская валюта станет устойчивее и доллара, и евро только после того, как Банк России завершит переход к использованию бивалютной «корзины» (состоящей наполовину из долларов и наполовину из евро). Таким образом, цены на небиржевые товары могут устанавливаться российскими экспортёрами в рублях для уменьшения валютных рисков – как собственных, так и потребителей. Экономика России растёт высокими темпами уже несколько лет, и главным препятствием для её дальнейшего развития является недостаточность инвестиций в основной капитал перерабатывающих отраслей. Но для их стимулирования как раз таки и нужна внешняя обратимость рубля.

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

1. <http://www.auditfin.com/>
2. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
3. <http://coolreferat.com>

© Захарян А.В., Елисеев К.В., 2016

**УДК33**

**Д.Н. Иванча**, студент РИНХ  
г. Ростов - на – дону, Российская Федерация

### **ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАМКАХ СПЕЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОНТРАКТОВ**

Модернизация действующих, внедрение новых производств являются неотъемлемым элементом деятельности предприятий в нынешних реалиях технического прогресса и высокой конкуренции. А чтобы названные мероприятия были проведены в полном объеме, Правительство РФ во исполнение законодательства о промышленной политике своим Постановлением от 16.07.2015 N 708 уточнило оформление заказчиками и исполнителями

договорных отношений по специальному инвестиционному контракту. В чем же его сущность и что еще нужно знать бухгалтеру?

Что считается специальным инвестиционным контрактом?

За ответом на вопрос обратимся к Закону о промышленной политике в РФ, [1] в котором такому контракту посвящена отдельная ст. 16. По названному контракту инвестору в установленном срок собственными силами, либо через привлечение других лиц нужно создать или модернизировать и(или) освоит производство промышленной продукции на территории России, на территории континентального шельфа России либо в исключительной экономической зоне.

Другая сторона контракта - государственный заказчик в лице Российской Федерации или субъекта РФ - в течение предусмотренного контрактом срока обязуется осуществлять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности.

Специальный инвестиционный контракт заключается в промышленных отраслях, в рамках которых происходит реализация инвестиционных проектов.

Порядок бухгалтерского учета определяется тем, какие операции предстоит осуществить предприятию в рамках заключенного договора. Здесь уместно вспомнить о п. 5 Правил заключения специальных инвестиционных контрактов, [2] обязывающем инвестора представить документы,

подтверждающие создание или модернизацию промышленного производства и несение расходов инвестиционного характера:

- на приобретение или долгосрочную аренду земельных участков под создание новых производственных мощностей (за исключением случаев, когда земельный участок, на котором реализуется инвестиционный проект, находится в собственности инвестора или привлеченных лиц);

- на разработку проектной документации;

- на строительство или реконструкцию производственных зданий и сооружений;

- на приобретение, сооружение, изготовление, доставку, расконсервацию и модернизацию основных средств, в том числе на таможенные пошлины и таможенные сборы, а также на строительные - монтажные и пусконаладочные работы.

Перечисленные затраты необходимо отражать в бизнес - планах инвестиционных проектов, в копиях инвестиционных соглашений либо предварительных договоров о реализации данного проекта. Задача бухгалтера состоит в правильной квалификации названных затрат для их последующего объективного учета.

Если внимательно присмотреться к списку затрат, то большинство из них являются не чем иным, как долгосрочными инвестициями, связанными с осуществлением капитального строительства в форме нового строительства, реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих предприятий и объектов. Для учета таких затрат есть Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций [3]. Принятое более трех десятков лет назад, оно остается действующим документом, применяемым в части, не противоречащей более поздним актам.

Одной из целей бухучета долгосрочных инвестиций является правильное определение и отражение инвентарной стоимости вводимых в действие и приобретенных объектов основных средств, земельных участков, объектов природопользования. Логично, что инвестиционные расходы приводят к изменению сущности объектов, на которых производятся работы, а затраты, производимые при этом, не являются издержками отчетного периода по содержанию данных объектов. Учет долгосрочных инвестиций ведется по фактическим расходам в целом по

строительству и по отдельным объектам ОС, земельным участкам, объектам природопользования и нематериальным активам. Иными словами, формировать единый объект учета по всему специальному инвестиционному контракту не нужно, следует выделить объекты бухгалтерского учета, которые в большинстве своем будут объектами ОС.

Необходимо обратить внимание еще на один момент. Специальный инвестиционный контракт предполагает не только создание (модернизацию), но и освоение производства промышленной продукции. Поэтому в итоге все затраты либо через амортизационные отчисления, либо через единовременное списание в периоде осуществления должны быть включены в себестоимость осваиваемой продукции. Сказанное отчасти подтверждается п. 8 Основных положений по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях [4]. Затраты на подготовку производства (поиск, разведку и подготовку к использованию природных ресурсов, подготовительные работы в добывающих отраслях промышленности, освоение производства новых видов продукции и т.п.) включаются в себестоимость продукции.

Пример. Предприятие - инвестор заключило специальный инвестиционный контракт с органом региональной власти на строительство завода по производству современных строительных материалов. В процессе его осуществления были понесены следующие фактические расходы: на приобретение земельного участка - 10 млн руб., на разработку проектной документации - 1 млн руб., на строительство зданий - 49 млн руб., на приобретение оборудования для производства - 9 млн руб., на пуск и наладку - 1 млн руб. В целях упрощения все данные об инвестиционных затратах представлены без НДС.

Согласно условиям примера выделим объекты долгосрочных инвестиций. Это земля, здания, оборудование, которые при полной готовности для эксплуатации по назначению являются объектами ОС. Затраты на приобретение земли признаются раньше всех, потому что с течением времени этот актив не меняет своих потребительских свойств и не амортизируется (абз. 5 п. 17 ПБУ 6 / 01 "Учет основных средств"). Все иные объекты отражаются в составе ОС после выполнения условий п. 4 ПБУ 6 / 01.

Если принимать к учету здания и оборудование в составе объектов ОС, как только они будут готовы к применению по назначению, может получиться так, что амортизация по объектам есть, а собственно производственного процесса еще нет. Можно, конечно, отнести эти затраты на расходы будущих периодов, но куда более рационально включить здания и оборудование в состав ОС перед тем, как они будут введены в эксплуатацию и начнут участвовать в производстве продукции.

Затраты на разработку проектной документации увеличивают стоимость объекта, с возведением которого связана эта документация. По условиям примера - здания. Аналогичным образом затраты на пуск и наладку производственного оборудования увеличат его стоимость, которая затем будет амортизироваться.

В бухгалтерском учете предприятия - инвестора надо сделать такие проводки:

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Отражено приобретение земельного участка	08	60	10 000 000
Земельный участок отражен в составе объектов ОС	01	08	10 000 000
Показаны расходы на разработку документации	08	60	1 000 000

Отражены затраты на строительство зданий	08	60	49 000 000
Показаны расходы на приобретение оборудования	08	60	9 000 000
Отражены затраты на его пуск и наладку	08	60	1 000 000
Здание введено в эксплуатацию как объект ОС	01	08	50 000 000
Оборудование введено в эксплуатацию как ОС	01	08	10 000 000
Произведена оплата всех понесенных расходов	60	51	70 000 000

В дальнейшем по названным объектам ОС (кроме земельного участка) будет начисляться амортизация, включаемая в себестоимость выпускаемой продукции (как на этапе освоения ее производства, так и в дальнейшем).

Таким образом, учет долгосрочных инвестиций в рамках инвестиционных контрактов имеет свои специфические особенности, регулируемые не только бухгалтерским, но и инвестиционным законодательством. Учет данных особенностей является необходимым условием достижения целей бухучета в данной области.

### Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 31.12.2014 N 488 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О промышленной политике в Российской Федерации" // СПС «Консультант плюс»
2. Постановление Правительства РФ от 16.07.2015 N 708 "О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности" // СПС «Консультант плюс»
3. "Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций" (утв. письмом Минфина РФ от 30.12.1993 N 160) // СПС «Консультант плюс»
4. "Основные положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях"(утв. Госпланом СССР, Госкомцен СССР, Минфином СССР, ЦСУ СССР 20.07.1970) (ред. от 17.01.1983) // СПС «Консультант плюс»

© Иванча Д.Н.

**УДК 658: 339. 138**

**А. Н. Ивкова**

Студентка 4 курса специальности «Менеджмент»

ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»

**Научный руководитель: М. К. Ильясова**

К.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления

ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»

Г. Симферополь, Российская Федерация

## ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современное время, с переходом экономики к рыночным отношениям, возрастает независимость компаний, их юридическая и экономическая ответственность. Вследствие

данной тенденции повышается и роль конкуренции, как существенного механизма регулирования хозяйственного процесса. В подобных обстановках предприятие не может ограничиваться только оперативным управлением и текущим планированием своей деятельности. Возникла потребность стратегического мышления, которое следует добавить в программу действий, которая формирует цели и средства избранного пути развития. Еще несколько лет назад стратегический маркетинг был представлен, как определение общего назначения деятельности предприятия, которое ориентируется на будущее и учитывает изменение внешних условий. В последнее время главный акцент делается на развитие, которое ориентируется на рынок, эффективной управленческой и организационной системы и распределение в соответствие с этим управленческих ресурсов предприятия. Говоря другими словами, маркетинговая стратегия рассматривается как объединенная система организации всей работы фирмы.

Цель разработки маркетинговой стратегии - утверждение существенных первостепенных направлений и пропорций развития предприятия, которое принимает во внимание материальные источники его обеспечения и спроса рынка. Стратегия должна быть ориентирована на наилучшее применение потенциала компании и предотвращение неверных действий, которые имеют все шансы послужить причиной к снижению производительности фирмы [1, с. 84].

При создании маркетинговой стратегии предприятию необходимо учитывать 4 группы факторов [3, с. 87]:

1. Положение и характерные черты конкурентной борьбы на рынке, главных конкурентов и стратегическое направление их деятельности;
2. Основную концепцию формирования компании, ее глобальные цели и предпринимательские задачи на основных стратегических участках;
3. Направления развития спроса и внешней маркетинговой среды (правовое регулирование, запросы потребителей, рыночный спрос, тенденции в деловых кругах, системы товародвижения и т.д.);
4. Управленческие ресурсы и потенциал предприятия, ее сильные стороны в конкурентной борьбе.

На уровне предприятия в целом создается общая стратегия, отражающая основную стратегическую линию и комбинацию допустимых направлений развития с учетом возможностей фирмы и существующих рыночных условий. На ее основе формируются программы и планы маркетинговой деятельности. На уровне отдельных направлений развития либо товарных подразделений фирмы разрабатывается стратегия формирования этого направления, связанная с созданием товарных предложений и распределением ресурсов по отдельным товарам. На уровне отдельных товаров вырабатываются функциональные стратегии, которые опираются на установление целевого сегмента и позиционирования определенного продукта на рынке, с применением различных маркетинговых средств (коммуникации, цена).

Существуют следующие этапы разработки маркетинговой стратегии на предприятии:

1. Оценка реального состояния рынка;

На данном этапе очень важно предоставить верную оценку (при отсутствии исследований) доли рынка, проанализировать ежеквартальные объемы продаж и определить, от чего он зависит: от сезонного спроса, от прихода и переработки сырья;

осуществить оценку изменений, которые связаны с дальнейшим развитием продукции или услуг (на что это спровоцирует соответствующее повышение спроса и как использовать такое расширение рынка); провести анализ рынка поставщиков и анализ изменения цен; установить, как рынок данного вида продукта изменится, и не претерпит ли существенных перемен.

2. Сегментация рынка и установление потребительского интереса;

Выбор целевого сегмента устанавливает: на удовлетворение каких нужд нацелено предприятие, какие товары или услуги она будет предоставлять потребителям.

Для более эффективной работы предприятия на рынке, ей необходимо сконцентрироваться на свободных нишах рынка, а также на тех нуждах потребителей, которые все еще не удовлетворены.

3. Изучение деятельности конкурентов и в целом анализ конкурентоспособности компании;

На данном этапе следует установить, чем предприятие выделяется от всех остальных, это означает, что необходимо выявить сильные и слабые стороны, которые больше всего оказывают влияние на успех компании. Они соотносятся с ресурсами конкурентов.

4. Создание целей маркетингового развития;

Формирование точных целей помогает сформировать результативную стратегию и позволяет переоценить миссию предприятия в определенные действия. Это может быть получение прибыли, увеличение объема продаж, формирование имиджа, удовлетворение внешнего, общественного мнения (хорошее отношение покупателей, акционеров, правительства, поставщиков).

5. Анализ вероятных альтернатив в плане стратегии;

6. Формирование положительного имиджа предприятия на рынке;

7. Оценка финансовой состоятельности стратегии предприятия.

Случаются ситуации, когда выбранную стратегию требуется скорректировать, или вообще изменять ее. Это случается при внезапном изменении рыночной ситуации, например, при изменении собственных возможностей компании, расширении перспектив в следствии появления дополнительных средств финансирования, или при появлении на рынке значительно более конкурентоспособного товара, чем выпущенная предприятием [4, с. 232 - 234].

Создание маркетинговой стратегии даст возможность предприятию:

- увеличить конкурентоспособность продукции / услуг;
- сформировать эффективную ценовую и продуктовую политику;
- создать инструмент многочисленного привлечения клиентов;
- улучшить качество сервисного обслуживания клиентов.

Каждое предприятие уникально по своему, поэтому и процесс формирования стратегии и анализ альтернатив для любого предприятия уникален, так как он зависит от её потенциала, позиции предприятия на рынке, поведения конкурентов, динамики её развития, состояния экономики, характеристик производимого ею товара или оказываемых ею услуг, культурной среды и ещё многих факторов.

### **Список использованной литературы:**

1. Ковалев М.Н. Стратегический маркетинг. - М.: Тетра Системс, 2008. – 98 с.

2. Котлер Ф., Андреасен А.Р. Стратегический маркетинг некоммерческих организаций. - Ростов - на - Дону: Феникс, 2007 - 366 с.
3. Ноздревой. Р.Б. Крылова Г.Д., Соколов М.И. Маркетинг: учебник, практикум и учебно - методический комплекс по маркетингу. - М.: Юрист, 2000. - 566 с.
4. Федорова М. С. Разработка маркетинговой стратегии предприятия / М. С. Федорова // Молодой ученый. — 2011. — №5. Т.1. — 308 с.

© А. Н. Ивкова, 2016

УДК 336

**А.И. Кабисов**, Бизнес - информатика  
Кубанский Государственный Университет, филиал в г. Новороссийске,  
Российская Федерация

### АНАЛОГ СИЛИКОНОВОЙ ДОЛИНЫ - «СКОЛКОВО»

**Аннотация.** В статье рассмотрен аналог силиконовой долины «Сколково»

**Annotation.** The article describes an analogue of Silicon Valley "Skolkovo"

**Ключевые слова:** Наука, разработки, инновации.

**Key words:** Science, development and innovation.

В России совсем недавно появился научно - технический центр по разработке и коммерциализации новых технологий. Это американский аналог "Силиконовой долины", который был построен в подмосковном «Сколково».

Планы развития «Сколково», объявленные Д.А Медведевым в марте 2010 года, были направлены на создание в России центра технологического и инновационного развития.

Инновационный центр «Сколково» часто описывается как «Российская Кремниевая долина». Этот ультрасовременный научно - технический центр планировался, как новый город, в котором будут обеспечены особые экономические и правовые условия для компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации экономики РФ: космос и телекоммуникации, биомедицина и фармацевтика, энергоэффективность, информационные технологии, а также ядерные технологии. Не исключалось и появление других направлений для развития.

Центр «Сколково» должен был стать крупнейшим испытательным полигоном экономической политики.

Под проектом «Сколково», подразумевалось создание среды, для формирования инновационного знания, способного обеспечить прорывное развитие России через реализацию абсолютно передовых с научной и состоятельных с коммерческой точки зрения проектов.

Дмитрий Медведев, для решения этой задачи, выдвинул четыре основных направления.

Первое – это формирование управленческой команды, формирование непосредственно фонда «Сколково».

Второе - построение среды, которая необходима для обеспечения появления, создания и развития инновационного знания с дальнейшей конвертацией его в конкретные практические бизнес - проекты.

Третье - это реальная работа экосистемы, которая должна завершиться, появлением нового, качественно нового продукта российского университетского образования. Это кадровый потенциал, который, должен служить основой для реализации всех поставленных задач.

Четвертое - инициативы и результаты, которые будут достигнуты в «Сколково», как в пилотном проекте и прототипированы на всю российскую экономику, должны сказаться на достижениях и вкладах инновационного сектора в общем валовом продукте страны.

Проект «Сколково» задуман как самоорганизующийся, со временем он будет жить и зарабатывать самостоятельно. «Надо только запустить правила, дальше там должна появляться новая качественная инновационная жизнь»

Общее число участников «Сколково» достигало, за предыдущие годы, более 850 резидентов, однако большая часть проектов была признана бесперспективной и в настоящее время в «Сколково» функционирует чуть более 50 - ти компаний...Плюс проверки Счетной палаты, выявившие огромные нарушения, обыски и аресты Генпрокуратуры, объявление о заочном аресте бывшего вице - президента «Сколково» - Бельтюкова....

Все это дает основание все большему количеству экспертов и аналитиков говорить о грандиозном провале «Сколково».

Однако новое руководство, делает все возможное, чтобы возродить «былую славу» своего детища. Анализируется и изучается опыт США, Великобритании, Китая, где подобные технопарки функционируют уже 30 - 40 лет. Перенимается их опыт, адаптируется под Российские условия.

Организован и проведен Первый Слёт технопарков России. Проведение мероприятия такого уровня играет очень важное значение для развития не только самого «Сколково», но и региональных стартапов и технопарков. На одной площадке собираются представители технопарков, бизнес - инкубаторов, вузов и институтов развития со всей страны. Они получают уникальную возможность познакомиться друг с другом и поделиться опытом, обсудить насущные проблемы научных и промышленных компаний. Именно взаимодействие позволяет развиваться всем сторонам - участникам подобных слетов.

Кроме этого, в 2014 году «Сколково» подало заявку на право проведения в России в 2016 году Всемирной конференции Ассоциации научных парков и зон инновационного развития (IASP) и выиграло его.

В 2016 году, также планируют открыть Большой технопарк, куда переедут резиденты со всей страны. «Сколково» не просто предоставляет лабораторное оборудование, необходимое для проведения различных разработок, а оказывает помощь в выходе на международные рынки благодаря налаженным отношениям с лучшими технопарками мира.

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

1. Маслова Е.Ю. "Силиконовая долина": факторы успеха. // Естественно - гуманитарные исследования: научный журнал. - № 9 (3), ООО "Академия знаний", г. Краснодар, 2015, с. 55 - 58 ISSN: 2309 - 4788 Тираж: 1000

2. Маслова Е.Ю. Взлеты и падения "Шоссе 128" // Естественно - гуманитарные исследования: научный журнал. - № 9 (3), ООО "Академия знаний", г. Краснодар, 2015, с. 58 - 62 ISSN: 2309 - 4788 Тираж: 1000

3. Маслова Е.Ю., Мельник М.К. Инвестиционные возможности и оценка их риска // Аспирант и соискатель: научный журнал. - № 3 (87), Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "Спутник+", Москва, 2015, с. 26 - 29 ISSN: 1608 - 9014 Тираж: 1000

© А.И. Кабисов, 2016

**УДК 33**

**С.В. Колосов**

К.в.н., доцент

каф. связи, ЮУрГУ (НИУ)

г. Челябинск, Российская Федерация

**Д.В. Колосов**

студент фак. Э и П, ЮУрГУ (НИУ)

г. Челябинск, Российская Федерация

## **ВОПРОСЫ ЛОГИСТИКИ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ**

Актуальность данного исследования заключается в сокращении временных и денежных затрат, связанных с товародвижением и определением основных факторов влияющих на систему рыночных отношений и повышением требований к качественным характеристикам процесса распределения; создание гибких производственных систем.

Значительное воздействие на развитие логистики оказал переход от рынка продавцов к рынку покупателей, сопровождавшийся существенными изменениями в стратегии производства и системах товародвижения. Приспособление к интересам клиентуры в условиях острой конкуренции, потребовало от фирм — изготовителей продукции адекватной реакции на эти условия, и результатом стало повышение качества обслуживания, и прежде всего сокращение времени выполнения заказов и безусловное соблюдение согласованного графика поставок. Тем самым фактор времени наряду с ценой и качеством продукции стал определять успех функционирования предприятия на современном рынке.

При этом необходимо указать на усложнение проблем реализации при одновременном росте требований к качеству процесса распределения. Это вызвало у фирм аналогичную реакцию относительно своих поставщиков сырья и материалов. В итоге образовалась сложная система связей между различными субъектами рынка, которая потребовала модификации существовавших моделей организации в сфере снабжения и сбыта. Активно развернулись работы по оптимизации отдельных направлений товародвижения. Решались проблемы по оптимальному размещению складов, определению оптимальной величины партий поставок товаров, оптимальных схем маршрутов перевозок и т. д.

Как известно, замена традиционных конвейеров роботами привела к значительной экономии живого труда и созданию гибких производственных структур, сделавших работу по изготовлению небольших партий продукции рентабельной. Появилась возможность для крупных предприятий перестраивать свою работу с массового производства на

мелкосерийное с минимальными издержками, малые же фирмы обрели шансы повысить свою гибкость и конкурентоспособность. В свою очередь, работа по принципу «малыми партиями» повлекла соответствующие изменения в системе обеспечения производства материальными ресурсами и сбыта готовой продукции. Во многих случаях поставки больших объемов сырья, полуфабрикаты и конечной продукции стали не только не экономичны, но и просто не нужны. В связи с этим отпала необходимость иметь большие складские емкости на предприятиях и возникла потребность в транспортировке грузов небольшими партиями, но в более жесткие сроки. При этом возросшие расходы на перевозку в значительной мере покрывались за счет сокращения складских издержек.

Кроме вышеизложенных факторов, непосредственно определивших развитие логистики, необходимо отметить и факторы, способствовавшие созданию возможностей для этого. К ним, вероятно, следует, прежде всего, отнести: использование теории систем и компромиссов для решения экономических задач; ускорение научно - технического прогресса в коммуникациях, внедрение в хозяйственную практику фирм ЭВМ последних поколений, используемых в сфере товародвижения; унификацию правил и норм по поставке товаров во внешнеэкономической деятельности, устранение различного рода импортных и экспортных ограничений, стандартизацию технических параметров путей сообщения, подвижного состава и погрузочно - разгрузочных средств в странах, участвующих в интенсивных мирохозяйственных связях.

Формирование концепции логистики было ускорено разработкой теории систем и теории компромиссов. В соответствии с первой проблема товародвижения стала рассматриваться как комплексная, что, кроме прочего, означало: удовлетворительный результат не может быть получен при акценте на какую - либо одну из сторон деятельности интересующей нас сферы. Важнейшее требование теории заключается в обязательном анализе всех составляющих системы товародвижения, их внутренних и внешних взаимосвязей.

Урегулирование взаимоотношений в рамках логистики стало возможным с помощью теории компромиссов. Именно на ее основе достигается эффект, устраивающий систему в целом. Применительно к товародвижению выбираются решения, оказывающие позитивное воздействие на сокращение общих затрат или повышение суммарной прибыли, хотя бы и в ущерб деятельности отдельных подразделений фирмы. В межфирменных связях аналогичный результат получают путем гармонизации интересов всех участников логистического процесса, добиваясь компенсации дополнительных затрат за счет получения в неотраслевого эффекта. Например, возросшие расходы транспорта в связи с переходом на перевозки грузов мелкими партиями покрываются повышением тарифов, на которое соглашается клиентура, рассчитывая на получение внутранспортного эффекта.

Безусловно, важную роль в создании объективных возможностей для развития логистики сыграл технический прогресс в средствах связи и информатики. Он позволил на более высоком уровне проводить контроль всех основных и вспомогательных процессов товародвижения. Автоматическая система контроля четко следит за такими показателями процессов, как наличие полуфабрикатов и выпуск готовой продукции, состояние производственных запасов, объем поставок материалов и комплектующих деталей, степень выполнения заказов, место нахождения грузов на пути от производителя до потребителя.

Применение современных средств информационного отслеживания материальных потоков способствует внедрению «безбумажной» технологии. Суть ее состоит в том, что, например, на транспорте вместо сопровождающих груз многочисленных документов (особенно в международном сообщении) по каналам связи синхронно с грузом передается информация, содержащая о каждой отправляемой единице все реквизиты, необходимые для характеристики товара. При такой системе на всех участках маршрута в любое время можно получить исчерпывающую информацию о грузе и на основе этого принимать управленческие решения. С помощью «компьютерной логистики» на протяжении всей цепи обслуживания осуществляется анализ деятельности фирмы и дается оценка ее положения по сравнению с конкурентами. Сама же структура системы исходных данных, используемых для автоматического контроля, зависит от особенностей каждого предприятия, для которого составляется логистическая цепь с указанием всех узловых точек, входных и выходных путей к ним и соответствующих информационных потоков. Информационные системы обеспечивают также данные о емкости рынка и его насыщенности товарами. Немаловажную роль играет компьютеризация операций, связанных с оформлением счетов. Скорость и точность таких операций влияет на часть баланса фирм, отражающую движение наличных средств, и в итоге воздействует на оборот капитала.

Признание важности всех видов информации, ее внутренних и внешних потоков, контроля за ними и их использованием привело во многих корпорациях к изменению форм деятельности подразделений, ответственных за функционирование информационных систем. Отделы по обработке данных стали называться отделами информации или информационными службами. При этом подверглись изменению их функции управления. Отделы информации или информационные службы в настоящее время оперируют всеми видами информационных потоков и отвечают за деятельность всех контролирующих систем корпораций и фирм. А руководители таких отделов или служб поднялись на высшую ступень иерархической лестницы корпораций.

О позитивном влиянии использования средств связи на развитие логистики, вероятно, косвенно свидетельствуют данные о повышении качества информации и возросшем объеме обмена ею между всеми фирмами - участницами логистического процесса в конце 1970 - х и середине 1980 - х годов [ ]. Примерно в это же время были предприняты меры по регулированию международного товародвижения с целью упростить, минимизировать или устранить факторы, усложняющие прохождение товаропотоков, такие, как: различия в национальных стандартах на продукцию, большие расстояния передачи информации и перевозок, чрезмерно разросшийся объем документации по международным операциям с товарами и финансовых расчетов по ним,, наличие импортных квот и экспортных ограничений, весьма жесткие требования к упаковке и этикетированию грузов, разнообразие в технических параметрах транспортных средств и путей сообщения и т. д.

Как правило, эти меры касались таможенных барьеров, контроля и технологических процедур на пограничных переходах, внедрения в практику новых технологий перевозок. В результате было сокращено время нахождения грузов в пути, повышена точность их доставки и сохранность, уменьшены запасы материальных ценностей на приграничных терминалах.

Одновременно создавались международные распределительные центры, менялись схемы размещения складов, происходила концентрация перегрузочно - складских пунктов в условиях интеграции экономик стран Западной Европы и создания единого рынка. Тара, подвижной состав и технические параметры путей сообщения унифицировались, а это позволяло использовать автоматические системы считывания и адресования грузов. Более того, утверждение некоторых норм и стандартов переходило от отдельных стран к общему рынку, что стимулировало инновации в народном хозяйстве ЕС и принесло немалую экономию (120 млрд. марок, или 2,1 % ВВП стран ЕС) []. Увеличение объема материальных потоков в международных сообщениях диктовало необходимость устранения чрезмерной детализации правил и норм, установленных на двусторонней основе. Начался процесс координации инвестиций в создание межнациональной логистической инфраструктуры.

В реальной экономике системы логистики в рамках различных производственных объединений по объективным причинам находятся на различных стадиях, или уровнях, развития. Существуют отдельные стадии, через которые функции логистики неизбежно должны пройти, прежде чем они достигнут высокого уровня развития. Анализ ведущих промышленных компаний различных капиталистических стран позволил выявить в их рамках основные стадии развития логистических систем [].

Для первой стадии развития логистики характерен ряд следующих моментов. Компании работают на основе выполнения сменно - суточных плановых заданий, форма управления логистикой наименее совершенна. Область действий логистической системы обычно охватывает организацию хранения готовой продукции, отправляемой с предприятия, и ее транспортировку. Система действует по принципу непосредственного реагирования на ежедневные колебания спроса и сбои в процессе распределения продукции. Работу системы логистики на данной стадии ее развития в компании обычно оценивают величиной доли затрат на транспортировку и другие операции по распределению продукции в общей сумме выручки от продажи.

Для компаний, имеющих системы логистики второго уровня развития, характерно управление потоком производимых предприятиями товаров от последнего пункта производственной линии до конечного потребителя. Контроль системы логистики распространяется на следующие функции: обслуживание заказчика, обработка заказов, хранение готовой продукции на предприятии, управление запасами готовой продукции, перспективное планирование работы системы логистики. При выполнении этих задач используются компьютеры, однако соответствующие информационные системы - не отличаются, как правило, высокой сложностью. Работа логистической системы оценивается исходя из сопоставления данных сметы расходов и реальных затрат. Однако стремление сократить затраты с целью уложиться в смету - не лучший ориентир в работе системы и при обслуживании заказчика.

Системы логистики третьего уровня контролируют логистические операции от закупки сырья до обслуживания конечного потребителя продукции. К дополнительным функциям таких систем относятся: доставка сырья на предприятие, прогнозирование сбыта, производственное планирование, добыча или закупка сырья, управление запасами сырья или незавершенного производства, проектирование систем логистики. Единственная сфера, которая не контролируется менеджером по логистике, — это повседневное управление

предприятием. Деятельность менеджера по логистике обычно осуществляется на основе годового плана. Работа системы оценивается не путем сравнения затрат прошлого года или сметы расходов, а сравнивается со стандартом качества обслуживания. При этом компании стремятся повысить производительность системы, а не сократить затраты, как это характерно для систем второго уровня. Управление осуществляется не по принципу непосредственного реагирования, а основано на планировании упреждающих воздействий.

Логистические системы четвертого уровня развития в основном аналогична той, что характерна для систем логистики третьей стадии развития, но с одним важным исключением. Такие компании интегрируют процессы планирования и контроля операций логистики с операциями маркетинга, сбыта, производства и финансов. Интеграция способствует увязке часто противоречивых целей различных подразделений компании. Управление системой осуществляется на основе долговременного (более одного года) планирования. Работа системы оценивается с учетом требований международных стандартов. Компании осуществляют свою деятельность, как правило, на глобальном уровне, а не только на национальном или региональном. Они производят продукцию для мирового рынка и управляют частью мировых систем производства и распределения, предусматривая оптимизацию расходов и удовлетворение требований заказчиков.

Управление функциями глобального распределения, а также потоком материалов и информации предъявляет новые, повышенные требования к менеджерам логистики. Стратегия управления запасами связана с определенными требованиями к упаковке и маркировке, причем должны учитываться языковые различия. Эффективность обслуживания заказчика определяется эффективностью подготовки и обработки сложной документации, а также результатами действий по устранению таможенных барьеров. Усиливается потребность в привлечении других фирм («третьих участников» — таможенных и экспедиционных агентств, банков) к участию в логистических процессах.

Анализ уровней развития логистики также показал, что компании, где утвердился интегрированный подход к управлению логистикой, улучшают показатели своей деятельности. Благодаря применению логистики производительность труда работников фирм, занятых на транспортировке грузов, увеличилась.

В последние годы в странах с рыночной экономикой развитие логистики характеризуется передачей функций контроля над распределением готовой продукции от производственных фирм к специализированным фирмам, т. е. внешним агентам. Эта тенденция проявилась сначала в Западной Европе и Японии и позже в США. Ожидается, что развитие данной тенденции приведет к значительным изменениям в организации работы по перемещению продукции.

Логистика по контракту, или с применением третьего участника, предполагает привлечение самостоятельной оптовой фирмы для выполнения ею всех или части функций компании по распределению продукции, включая транспортировку, хранение, управление запасами, обслуживание заказчика и создание информационных систем логистики. В этом — одно из проявлений непрерывного процесса углубления общественного разделения труда. Включение в систему логистики специализированных фирм обусловлено, во - первых, тем, что они располагают таким опытом работы в сфере реализации услуг, который отсутствует в производственной фирме; во - вторых, стремлением последней сократить

свои накладные расходы и сконцентрироваться на основных производственных прибыльных функциях [].

Большинство из существующих специализированных компаний логистики образовалось путем отпочкования отделов логистики от крупных корпораций. Другая их часть возникла путем реорганизации некоторых транспортных компаний, взявших на себя такие функции, как, например, упаковка, сборка, маркировка, сортировка, хранение, управление запасами, стратегическое планирование распределения продукции. В целях освоения логистики и ее совершенствования в хозяйственной практике при фирмах некоторых промышленно развитых стран стали создаваться консультативные отделы по данной проблеме. Администрация фирм использует консультативные отделы для получения диагноза состояния логистики на предприятии. Они выполняют также исследования в области логистики, разрабатывают предложения по ее совершенствованию, проводят занятия по изучению проблем логистики, перенимают опыт других фирм.

Вопросами генерации идей, обмена опытом и выработкой научных и практических подходов к стратегии и тактике логистики в индустриально развитых странах занимаются национальные и международные специализированные общества и ассоциации, объединяющие промышленные фирмы и научные организации. Подобного рода объединения имеют свои исследовательские центры с хорошо поставленной методикой анализа ситуации в промышленности, консультативные отделы, банки информации, учебные центры и пр. В некоторых странах существует несколько национальных ассоциаций. В настоящее время только в Европе насчитывается более 20 национальных ассоциаций, являющихся членами Европейской ассоциации логистики.

Таким образом, развитие логистических систем осуществляется во взаимосвязи с эволюцией концепции логистики и ее принципов, сформировавшихся в странах с рыночной экономикой в течение весьма длительного времени.

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

1. Аникина Б.А. Логистика. Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2007. – 327с.
2. Гаджинский А.М. Логистика. Учебник. - М.: Маркетинг, 2008. – 228с.
3. Залманова М.Е. Логистика. Учебное пособие. - Саратов: СГТУ, 2005. – 167с.
4. Яеруш Ю.М. Коммерческая логистика. Учебник. - М.: ЮНИТИ, 2008. – 271с.

© Д.В. Колосов, 2016

**УДК 657**

**П.А. Краснова**

Студент магистратуры, 2 курс

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Российская Федерация  
Научный руководитель – Н.А. Миславская, д.э.н., проф. кафедры «Бухгалтерский учет»  
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Российская Федерация

### **РИСКИ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ**

Любой торговой деятельности присущи определенные риски. А международная торговля сопряжена еще и с дополнительными рисками, которые необходимо учитывать

при заключении внешнеэкономического контракта. Рассмотрим основные риски, присущие экспортным операциям и их влияние на бухгалтерский учет.

Как известно, внешнеэкономическая торговля связана с транспортировкой продукции на дальние расстояния. В большинстве случаев компания - экспортер нанимает перевозчика, которому передает груз и оставляет его на длительное хранение. В связи с этим возникает риск утраты, повреждения или хищения продукции. Поэтому степень ответственности перевозчика и права экспортера должны быть определены в договоре транспортной экспедиции.

В соответствии с п.1 ст. 801 Гражданского кодекса Российской Федерации договор транспортной экспедиции является особым типом договоров и согласно ему одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента - грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза [1].

В пп.2.1 п.1 ст. 164 Налогового кодекса Российской Федерации указано, что транспортно - экспедиционные услуги, оказываемые на основании именно такого договора, при организации международной перевозки облагаются НДС по ставке 0 % [2].

К транспортно - экспедиционным услугам относится не только услуги по транспортировке товара, но и все услуги, связанные с этой транспортировкой, т.е. погрузо - разгрузочные работы, складские услуги, услуги по таможенному оформлению и страхованию [2].

Соответственно для целей бухгалтерского учета компании - экспортеру выгодно заключать с перевозчиком именно договор транспортной экспедиции, чтобы обеспечить обоснованность применения нулевой ставки НДС по услугам международной перевозки.

Договором транспортной экспедиции также должны определяться первичные документы, которые подтверждают факт оказания услуг перевозчиком. Тип документа зависит от способа транспортировки. При перевозке морским транспортом транспортным документом является морской коносамент, который выполняет три функции: предоставление права на физически поставленные товар, свидетельство о договоре перевозки и подтверждение доставки. Данный коносамент является оборотным, так как дает право распоряжаться поставленным товаром и передавать контроль другим лицам [3, с. 167].

Также существует еще один вариант коносамента, так называемый необоротный коносамент – морская накладная. Данный документ выполняет все функции, что и морской коносамент, кроме права распоряжения грузом [3, с. 168]. Следовательно, он не должен использоваться в том случае, если иностранный покупатель желает продать товар в пути или когда банк требует предоставить транспортный документ в качестве обеспечения.

Для перевозки воздушным транспортом подтверждающим документом будет являться авианакладная, для железнодорожной перевозки – железнодорожная накладная (СИМ), для автотранспортировки – автодорожная накладная (СМР).

На всех перечисленных документах должна быть отметка об отправке груза и его получении. На практике отметка об отправке груза является основанием для совершения записи на счетах бухгалтерского учета: Д - т сч. 45 «Товары отгруженные» К - т сч. 41 «Товары», 43 «Готовая продукция».

Поэтому для бухгалтера важно, чтобы транспортные документы были оформлены правильно и вовремя предоставлены перевозчиком, т.к. иначе, во - первых, факты хозяйственной деятельности не будут отражены своевременно, и, во - вторых, не будет подтверждения ставки НДС 0 % по услугам международной перевозки.

Вторым неотъемлемым риском при заключении внешнеторгового контракта является неоплата поставленной продукции. Поставщик и покупатель находятся в разных странах и не располагают полной и достоверной информацией друг о друге. Поэтому для минимизации риска неплатежеспособности иностранного покупателя используются платежи с использованием различных видов аккредитивов.

Но, несмотря на общеизвестные преимущества аккредитивные формы расчета такие, как гарантия платежа поставщику, контроль выполнения условий поставки и условий аккредитива банками и неотвлечение, как правило, средств из хозяйственного оборота данной форме расчета присущи следующие недостатки.

Во - первых, сложный документооборот, который подразумевает собой оформление определенного пакета документов на каждом этапе сделки. Во - вторых, высокий процент комиссий банков по обслуживанию аккредитива, что ведет к дополнительным коммерческим расходам и снижает рентабельность экспортного контракта [4, с. 205].

Таким образом, принимая решение об использовании аккредитивной формы расчетов при заключении экспортного контракта, следует оценить риск неплатежеспособности иностранного покупателя и сопутствующие расходы по минимизации этого риска.

Заключая контракт с иностранным покупателем, невозможно предугадать политическую, экономическую и экологическую ситуации, которая может возникнуть в ходе исполнения данного контракта. Природные катастрофы, война, забастовки или скачок валютных курсов могут воспрепятствовать поставке продукции за рубеж [5]. Поэтому в экспортном контракте должен присутствовать пункт «Форс - мажор», в котором определены обстоятельства, освобождающие участников сделки от исполнения своих обязательств.

Освобождение от выполнения обязательств в связи с форс - мажором можно получить, даже если оно и не предусмотрено договором. В рамках большинства систем торгового права, сторона может быть освобождена от ответственности за неисполнение договорных обязательств, вызванное наступлением полностью непредсказуемого события, такого как начало войны или стихийное бедствие, например ураган или землетрясение. Но данные обстоятельства нужно еще будет доказать в международном суде, а это также сопряжено с дополнительными расходами и рисками, поэтому, чтобы обезопасить себя обе стороны сделки должны быть заинтересованы в детальном описании форс - мажорных обстоятельств в контракте.

Таким образом, мы рассмотрели три основных вида рисков, присущих экспортным операциям, такие как риски ненадлежащей транспортировки товаров, риски неплатежеспособности иностранного покупателя и риски возникновения форс - мажорных обстоятельств. Данные риски влияют на методику бухгалтерского учета хозяйственных операций при исполнении контракта, поэтому их нужно тщательно анализировать и оценивать именно с позиции влияния на учет еще на этапе его составления, иначе контракт может оказаться коммерчески не выгодным.

### Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ст. 801). Электронный ресурс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/bf3951e6ba650293a571c5ac9176cf6b7af35874/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/bf3951e6ba650293a571c5ac9176cf6b7af35874/)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (ст. 164). Электронный ресурс. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/35cc6698564adc4507baa31c9cfdbb4f2516d068/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/35cc6698564adc4507baa31c9cfdbb4f2516d068/)
3. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2014.
4. Краснова П.А. Особенности денежных расчетов при совершении экспортных сделок // Развитие учетных принципов и правил в системах национальных и международных стандартов учета и отчетности: сборник трудов по материалам круглого стола / под ред. В.Г. Гетьмана, С.Н. Гришкиной, В.П. Сидневой. – Часть 1. – М. : Издательство «Ру - сайнс», 2015. – 220 с.
5. Риски экспорта и импорта. Как ими управлять? Электронный ресурс. URL: <http://www.iccwbo.ru/blog/2015/riski-eksporta-i-importa-kak-imi-upravlyat/>

© П.А. Краснова, 2016

### УДК 338.5

**А.В. Кривова**

Студентка 3 курса экономического факультета

Направление «Гостиничное дело»

НФИ ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

г. Новокузнецк, Российская Федерация

**Научный руководитель: Т.А. Яркова**

к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория, муниципальное управление и сервис»

НФИ ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

г. Новокузнецк, Российская Федерация

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье анализируется процесс ценообразования гостиничного предприятия и предлагаются рекомендации по совершенствованию ценовой стратегии, способствующие увеличению наполняемости и прибыли предприятия.*

*Маркетинг гостиничного предприятия, цена, ценообразование, ценовая стратегия, индустрия гостеприимства*

В условиях рыночной экономики, превалирования предложения над спросом, а также прогрессирующего роста конкуренции в сфере обслуживания, отельеру необходимо владеть навыками формирования ценовой стратегии и ценообразования, что в целом обеспечит эффективное развитие гостиничного предприятия.

Исследуемый гостинично - развлекательный комплекс расположен в поселке Шерегеш на юге Кемеровской области, являющемся популярным горнолыжным курортом. Особый климат данной курортной зоны, мягкая зима и снежный покров, пригодный для занятий зимними видами спорта способствует развитию в данном регионе сферы туризма и гостеприимства.

Удачное месторасположение гостиницы вблизи горнолыжной трассы стимулирует клиентский поток. В гостинице насчитывается 69 номеров. Во всех номерах присутствует стол, зеркало и фен, шкаф, прикроватные тумбочки. Завтрак «шведский стол» входит в стоимость проживания. Организация обслуживания полностью соответствует стандартам в данной категории гостиниц, являясь четырехзвездной.

Гостиничное предприятие активно использует социальные сети для маркетинговых целей. Также используются прочие ресурсы сети Интернет, реклама на внешних носителях – баннерах. Определенный успех приносит участие в выставках, проведение всевозможных мероприятий. Наличие особого стиля, использование «талисмана» делает бренд гостиницы узнаваемым среди населения.

Анализируя ценовую политику предприятий - конкурентов можно прийти к выводу, что цены на услуги в данных гостиницах находятся в сравнительно одинаковом ценовом диапазоне.

В ходе анализа формирования цены на услуги в гостинице было выявлено, что предприятие вынуждено удерживать цены в среднем диапазоне наравне с конкурентами.

Следует отметить, что методом ценообразования на данном гостиничном предприятии является сочетание метода «издержки - плюс» и следования за конкурентами. Прибыль за предоставление гостям базовых услуг питания и размещения не окупает в достаточной мере издержки предприятия, поэтому гостиничный комплекс активно включает в свой продуктовый портфель различные виды дополнительных услуг.

Поскольку зона отдыха Шерегеш является достаточно высокой конкурентной средой (насчитывается более 40 отелей), то гостиница вынуждена постоянно отслеживать ценовую политику конкурентов, чтобы оставаться с ними в примерном ценовом диапазоне.

Таким образом, в качестве совершенствования ценовой стратегии можно рекомендовать создание и выведение на рынок уникального гостиничного продукта. С помощью программы лояльности для постоянных клиентов и скидок в специальные сезоны возможна временная корректировка цены, что эффективно сказывается на рыночном сегменте, чувствительном к изменению цены – семьям среднего класса, молодежи.

В виде рекомендаций по совершенствованию ценовой стратегии могут выступать следующие предложения:

1. В гостинице имеется услуга детской комнаты, которая до недавнего времени была эксклюзивной. Теперь подобное предложение существует в ряде других гостиниц Шерегеша. Гости часто отзываются о том, что услуга анимации предлагает детям только игровую зону. Чтобы дети не только отдыхали, но проводили время с пользой, можно организовать серию мастер - классов - создание поделок из всевозможных материалов. В пиковый зимний сезон, в особенности, на новогодние праздники, семьи с детьми часто приезжают на отдых в Шерегеш, поэтому услуга будет являться актуальной. На территории гостиничного комплекса также существует каток, где можно обучать юных постояльцев катанию на коньках.

2. Проведение разовых акций, например, снижение цены на 50 % на услуги SPA - комплекса в «счастливые часы» - регламентированное время для предоставления скидок клиентам - привлечет потребителей, чувствительных к ценовому уровню.

3. Летний сезон является проблемой с точки зрения заполняемости и прибыли отеля. Ряд гостиниц в Шерегеше и вовсе прекращает работу в летний сезон, но данное гостиничное предприятие продолжает работать. В качестве развлекательных услуг возможно предложить организованную рыбалку в горных реках Шерегеша, выездные экскурсии по Горной Шории, костюмированные представления и фестивали шорской культуры и ремесла на территории гостиничного комплекса. Проведение конкурсов и массовых акций способствует распространению актуальной информации среди потенциальных клиентов.

Таким образом, вышеперечисленные меры помогут усовершенствовать ценовую стратегию гостиничного предприятия, обеспечивая высокую конкурентоспособность и больший доход.

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

1. Баумгартен, Л. В. Маркетинг гостиничного предприятия [Электронный ресурс] : учебник / Л. В. Баумгартен - М.: Издательство Юрайт, 2015. – 339 с. - Режим доступа: [http://biblio-online.ru / thematic / ?7&id=urait.content.76496273 - 0796 - 49C7 - 9F9D - 610A1140B400&type=c\\_pub](http://biblio-online.ru/thematic/?7&id=urait.content.76496273-0796-49C7-9F9D-610A1140B400&type=c_pub)
2. Котлер, Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм [Электронный ресурс] : учебник / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз – - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 1071 с. - Режим доступа: [http://znanium.com / bookread2.php?book=391834](http://znanium.com/bookread2.php?book=391834)
3. Семеркова, Л. Н. Технология и организация гостиничных услуг [Электронный ресурс] : учебник / Л. Н. Семеркова, В. А. Белякова, Т. И. Шерстобитова и др. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 320 с. - Режим доступа: [http://znanium.com / bookread2.php?book=473650](http://znanium.com/bookread2.php?book=473650)
4. Яркова, Т. А. Перспективы развития угольной отрасли Кузбасса [Текст] / Т. А. Яркова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. - №3. - С. 87 - 89.

© А.В. Кривова, 2016

**УДК 338.242.2**

**Н. В. Кузнецова,**

К. п. н, доцент, доцент кафедры менеджмента  
Институт экономики и управления

Магнитогорский государственный технический университет им.Г.И.Носова,

**Е.А.Алексеева,**

Магистрант

Институт экономики и управления

Магнитогорский государственный технический университет им.Г.И.Носова,

г. Магнитогорск, Российская Федерация

#### **ЗНАЧИМОСТЬ ДЕФИНИЦИИ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ» В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях рыночных отношений предприятиям нереально добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности. Конкуренция сегодня

является механизмом соперничества участников рынка за право поиска своего покупателя, за возможность продажи товара на наиболее выгодных условиях, захвата определенной доли рынка и получения соответствующей прибыли. В настоящее время среди огромного количества информации некоторым сложно вникнуть в понятие конкурентоспособности предприятия и оценить её значимость в целом, так как она побуждает организации совершенствоваться и обновлять свою продукцию, повышать ее качество, то есть делать ее конкурентоспособной.

Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности предприятия в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. При этом особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики [9].

Конкурентоспособность предприятия - это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов. В работах [2 - 7, 10, 12, 13] отмечается, что конкурентоспособность является сложной межотраслевой рыночной категорией, с помощью которой выражаются отношения и связи между производителями товаров и услуг, местами их производства и рынками сбыта, между производителями и потребителями]. Конкурентоспособность предприятия зависит от его способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на инновациях и передовых технологиях. Успешная деятельность предприятий в условиях динамично меняющейся внешней среды в значительной степени зависит от использования современных и эффективных инструментов стратегического менеджмента[4].

Анализ научной, методической литературы по рассматриваемой тематике позволяет выделить большое количество разнообразных подходов к трактовке дефиниции «конкурентоспособность». Общие теоретические вопросы конкуренции, конкурентоспособности и конкурентных преимуществ получили отражение в работах ряда ученых - экономистов, специалистов - практиков: И. Ансоффа, Ф. Котлера, Ж.Ж.Ламбена, М.Портера, А.А.Томпсона, Г.Л.Азоева, Г.Л.Багиева, Л.В.Балабановой, Е.П. Голубкова, И.М.Лифица, А.В.Котельниковой, Е.В.Романова, Р.А.Фатхутдинова, А.Ю.Юданова и др. Но, несмотря на значительное количество работ существуют различные точки зрения в понимании категории «конкурентоспособность», что приводит в свою очередь к многовариантности трактовок данной категории и определении ее значимости для деятельности современного предприятия.

Анализ различных подходов позволил нам выявить следующие толкования дефиниции «конкурентоспособность», являющиеся на наш взгляд наиболее актуальными в современных условиях хозяйствования.

По мнению Р.А.Фатхутдинова, конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующегося степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Она определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [13].

Согласно Г.Л.Багиева, В.М.Тарасевича и др., конкурентоспособность промышленного предприятия – это комплексная характеристика субъекта хозяйствования за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающая превосходство перед

конкурентами по ряду определяющих показателей – финансово - экономических, маркетинговых, производственно - технологических, кадровых и экологических, а также способность субъекта к бескризисному функционированию и своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды [2].

В тоже время с позиции И.М.Лифица [10], конкурентоспособность организации трактуется как способность фирмы, компании конкурировать на рынке с производителями и продавцами аналогичных товаров посредством обеспечения более высокого качества выпускаемой продукции, доступных цен, создания удобства для покупателей, потребителей (всех заинтересованных сторон). Этой позиции на наш взгляд близка точка зрения Г.В.Савицкой [11], согласно которой конкурентоспособность предприятия – это обобщающий показатель деятельности предприятия, его умения эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно - технический, кадровый потенциалы; при этом оценка конкурентоспособности основывается на исследовании потребностей покупателя и требований рынка.

Все существующие подходы к трактовке понятия «конкурентоспособность» имеют право на существование и применение в деятельности хозяйствующих субъектов. По своей сути они учитывают такие ключевые положения как: 1) товары (услуги) предприятия должны быть конкурентоспособными; 2) они должны превосходить конкурентов по потенциалу производить в будущем конкурентоспособные товары.

Мы полностью разделяем точку зрения Е.В.Александровой [1], что конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции, и складывается из конкурентоспособности его элементов и их организованности для достижения цели.

Конкурентоспособность на уровне предприятия рассматривается как реальная и потенциальная возможность проектировать, изготавливать, сбывать товары, которые являются более привлекательными по сравнению с товарами конкурентов, и отличается достигнутой степенью конкурентоспособности продукции [12]. Проблема конкурентоспособности предприятия является категорией динамичной, комплексной, выражающей стратегический и функциональный результат использования множества факторов конкуренции на различных уровнях и сегментах рынка [8].

На основании вышеперечисленного можно сформулировать обобщающее определение конкурентоспособности предприятия, как комплексной характеристики предприятия, характеризующей его возможность в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды. Данная трактовка на наш взгляд наиболее полно отражает значимость дефиниции «конкурентоспособность» в деятельности современного предприятия. При этом конкурентоспособность предприятия отличается достигнутой степенью конкурентоспособности продукции (прослеживается прямая зависимость, при которой высокий уровень конкурентоспособности продукции обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности предприятия).

В заключении следует отметить, что конкурентоспособность предприятия с одной стороны величина относительная, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов, с другой стороны – величина непостоянная. Она должна отражать возможности

бескризисного функционирования предприятия и адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды. Уровень конкурентоспособности предприятия в современных условиях хозяйствования должен стать показателем экономического состояния предприятия, одним из критериев оценки несостоятельности предприятий, в дополнение к уже существующим, что полностью согласуется с важнейшей стратегической задачей процветания России - создание и поддержка конкурентоспособного рынка.

### Список использованной литературы

1. Александрова Е.В. Региональные программы повышения конкурентоспособности предприятий // Проблемы экономики. – 2007. - № 5. – С. 24 - 29.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2010. – 576 с.
3. Конкурентоспособность территорий и качество жизни населения: подходы, оценки, перспективы: Монография; [Под ред. И.В.Гукаловой]. – Новосибирск: Изд. «СибАК», 2015. – 246с.
4. Кузнецова Н.В. Инструменты оценки внешней среды предприятий общественного питания: PEST - анализ // Социосфера. – 2015. - № 3. – С.25 - 31.
5. Кузнецова Н.В. К вопросу выбора инструментов оценки конкурентной среды предприятий общественного питания // Сборники НИЦ Социосфера. – 2015. - № 36. – С.37 - 40.
6. Кузнецова Н.В. Менеджмент и маркетинг: учеб. пособие для студентов специальности «Технология художественной обработки материалов». - Магнитогорск: МаГУ, 2010. - 194 с.
7. Кузнецова Н.В. Управление качеством: учебное пособие / Н.В.Кузнецова. – М.: Флинта: МПСИ, 2009. – 360 с.
8. Кузнецова Н.В. Управление конкурентоспособностью в региональном аспекте (на примере горнолыжного курорта ООО «Абзаково») // Курортно - рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. - 2014. - № 1. – С.62 - 65.
9. Кузнецова Н.В., Терентьева Ю.Г., Алексеева Е.А. Конкурентоспособность предприятия: к вопросу выбора оптимального метода оценки // Проблемы современной науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции (1 декабря 2015 г., г.Уфа). / в 4 ч. Ч.1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 137 - 142.
10. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебник для бакалавров. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. - во «Юрайт», 2014. – 437 с.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА - М, 2006. – 425 с.
12. Современная модель эффективного бизнеса: монография / Н.Ю.Величко, Н.А.Гончарова, В.В.Заболоцкая и др. / Под общ. ред. С.С.Чернова. - Книга 10. - Новосибирск: ООО «Агентство «СИБПРИНТ», 2012. - 189 с.
13. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.

© Н.В. Кузнецова, Е.А. Алексеева 2016

**Е.В. Кузнецова**

к.т.н., доцент кафедры

«Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности»

Уфимский государственный нефтяной технический университет

**А.С. Болгова**

зам. директора по экономическим вопросам ООО "ПМК - 54"

**Э. И. Латыпова**

студент 4 курса Институт Экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

### **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО ТАФ «АРХПРОЕКТ», г. УФА)**

Под персоналом предприятия понимается совокупность наемных работников различных профессионально - квалификационных групп, занятых на предприятии в соответствии со штатным расписанием, а также работающие собственники организации, получающие на предприятии (фирме) заработную плату [1]. Система управления человеческими ресурсами проектной фирмы должна учитывать особенности строительной отрасли, ее актуальные проблемы и общемировые тенденции развития подходов к управлению персоналом. Одной из наиболее актуальных проблем строительного проектирования в современных условиях является обеспечение соответствующего качества проектных работ, что требует соответствующего кадрового обеспечения проектных фирм [7].

ЗАО ТАФ «Архпроект» основан 12 ноября 1987 года приказом Союза Архитекторов СССР № 254, как мастерская - филиал Всесоюзного архитектурно - проектного объединения "Архпроект" (г.Москва) и приступило к работе 5 апреля 1988 года (Приказ В / О "Архпроект" СА СССР № 305к) [2].

Сотрудниками фирмы являются ведущие архитекторы и инженеры РБ, среди них - 12 членов Союза архитекторов России, лауреаты Государственных премий России и Республики Башкортостан [2]. В таблице 1 представлена общая численность работников фирмы в динамике 2007 - 2014 годов.

Таблица 1 - Общая численность работающих  
ЗАО ТАФ "Архпроект" СА РБ ( 2007 - 2014 г.)

Наименование показателя	2007г	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г
Численность работающих, чел.	132	129	119	109	110	117	120	125

Общая динамика численности работающих в ЗАО ТАФ «Архпроект» имеет смешанную динамику. Финансовый кризис затронул все отрасли промышленности, и строительный рынок не стал исключением [4]. В период с 2007 по 2009 год на мировых фондовых рынках

наблюдалось значительное снижение основных индексов. Коммерческие государственные банки практически перестали кредитовать строительные предприятия, а те финансовые структуры, которые занимались инвестированием, предоставляли их под 30 - 50 процентов годовых, что делало невозможным использование таких заемных средств [4]. Наступивший в связи с политической обстановкой кризис в стране привел многих работодателей к необходимости сокращения расходов на персонал. И, как следствие - к сокращению самих работников, до 2010 г. общая численность работников сократилась на 17 % . Однако, ЗАО ТАФ «Архпроект» удалось выстоять в сложных условиях кризиса, и сегодня фирма демонстрирует развитие и рост объемов производства. С 2010 года динамика общей численности работников стала иметь положительную динамику и в течение 4 лет численность персонала увеличилась на 14,7 % , что свидетельствует о возобновлении набора кадров в проектной фирме. Численность персонала по должностям распределяется согласно таблице 2.

Таблица 2 - Профессиональная структура ЗАО ТАФ «Архпроект»

Категория персонала	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %
Руководители	3	2,56	3	2,5	3	2,4
Архитекторы	59	50,43	62	51,7	62	49,6
Специалисты	45	38,46	46	38,3	51	40,8
Вспомогательный персонал	10	8,55	9	7,5	9	7,2
Итого	117	100	120	100	125	100

Исходя из приведённой таблицы можно сделать вывод, что в ЗАО ТАФ «Архпроект» преобладают архитекторы, это связано с основным направлением деятельности - архитектурным проектированием, в динамике 2012 - 2014 года их количество увеличилось в среднем на 5 % . Динамика вспомогательного персонала имеет отрицательную динамику, что связано с решением руководства снизить неэффективные расходы фирмы, а также сэкономить финансовые средства в условиях экономического кризиса. Исследуем половозрастную структуру персонала ЗАО ТАФ «Архпроект», которая представлена в таблицах 3, 4.

Таблица 3 - Половая структура персонала ЗАО ТАФ «Архпроект»

Пол работников	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Отклонение по численности, чел.		Отклонение по удельному весу, %	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	2013г. от 2012г.	2014г. от 2013г.	2013г. от 2012г.	2014г. от 2013г.
Мужчины	59	50,43	61	50,83	67	53,6	2	6	0,41	2,77

Женщины	58	49,57	59	49,17	58	46,4	1	- 1	- 0,41	- 2,77
Итого	117	100	120	100	125	100	3	5	0,00	0,00

Анализ показал, что в ЗАО ТАФ «Архпроект» основную массу работников составляют мужчины – 54 %, а женщины – 46 %.

Небольшая разница объясняется тем, что в основном все профессии не требуют значительного физического труда. Структура персонала по возрасту представлена в таблице 4.

Таблица 4 - Возрастная структура персонала ЗАО ТАФ «Архпроект»

Возраст	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Отклонение по численности, чел.		Отклонение по удельному весу, %	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	2013г. от 2012г.	2014г. от 2013г.	2013г. от 2012г.	2014г. от 2013г.
18 - 25 лет	3	2,56	3	2,50	5	4	0	2	- 0,06	1,50
25 - 35 лет	20	17,09	17	14,17	17	13,6	- 3	0	- 2,93	- 0,57
35 - 45 лет	36	30,77	40	33,33	51	40,8	4	11	2,56	7,47
45 - 55 лет	47	40,17	49	40,83	43	34,4	2	- 6	0,66	- 6,43
старше 55 лет	11	9,40	11	9,17	9	7,2	0	- 2	- 0,24	- 1,97
Итого	117	100	120	100	125	100	3	5	0	0,00

Преобладающим возрастом является возраст от 45 до 55 лет, далее возраст от 35 до 45 лет. Меньше всего специалистов в возрасте 18 - 25 лет, что связано со слабой профессиональной подготовкой и отсутствием опыта работы сотрудников данного возраста, следовательно, для фирмы является достаточно затратным обучение нового персонала, так как это потеря времени и средств, которая не всегда оправдана.

Система управления персоналом ЗАО ТАФ «Архпроект» основана на работе годами сложившегося коллектива в возрасте от 45 - 55 лет, в основном преобладают архитекторы, набор персонала происходит редко. В качестве рекомендации по улучшению системы управления персоналом ЗАО ТАФ «Архпроект» можно предложить самостоятельную подготовку кадров. Обучение на рабочем месте является самым дешевым и оперативным способом повышения квалификации[3].

При этом обучение не должно ограничиваться лишь передачей работникам тех или иных знаний и развитием у них необходимых навыков[6]. В идеале обучение призвано передавать работникам также информацию о текущем состоянии дел в компании и способствовать развитию у них понимания перспектив развития организации и основных направлений ее стратегии, повышать уровень трудового потенциала, приверженности работников своей организации и включенности мотивации в ее дела [5]. Несмотря на

достаточно сложное финансовое положение большинства российских организаций, расходы, связанные с обучением персонала, начинают рассматриваться как приоритетные.

Исходя из экономических и стратегических интересов ЗАО ТАФ «Архпроект», можно предложить следующий подход к управлению персоналом: в первую очередь сокращаются работники пенсионного возраста, старше 55 лет – выборочно, в зависимости от производительности труда, состояния здоровья и малоопытные, малоквалифицированные работники в возрасте от 18 до 25 лет. Кадровые потери предполагается компенсировать за счет сохранения группы наиболее опытных и работоспособных специалистов[4]. Оптимальным решением будет акцентировать внимание фирмы на профессиональную подготовку персонала в возрасте 35 - 45 лет, так как данная возрастная категория в скором времени заменит профессионалов в возрасте 45 - 55 лет. Продвижение по службе своих работников обходится фирмам дешевле. Кроме того, это повышает их заинтересованность, улучшает моральный климат и усиливает привязанность работников к фирме. Необходимо сохранить наиболее опытные, работоспособные и квалифицированные кадры, как среди исполнителей, так и среди административно - управленческого персонала.

#### **Список использованной литературы**

1. [http://studbooks.net/24314/ekonomika/ekonomika\\_predpriyatiya](http://studbooks.net/24314/ekonomika/ekonomika_predpriyatiya)
  2. <http://www.arhproject.ru/assoc/index.html>
  3. <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=7285>
  4. <http://hr-portal.ru/varticle/planirovanie-obucheniya-perepodgotovki-i-povysheniya-kvalifikacii-personala>
  5. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.
  6. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40 - 43.
  7. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.
- © Е.В. Кузнецова, Э. И. Латыпова, 2016

**УДК 657.6.**

**А.А.Лбов, К.э.н., доцент**  
ИНЭФБ, БашГУ, г. Уфа, Российская Федерация

#### **ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

Понимание сущности управленческого учета позволяет выявить зависимость функций, выполняемых этим видом учета, от функций управления. Функции управления обычно

состоят из: планирования, контроля, оценки, непосредственно организационной работы, внутренних информационных связей и стимулирования.

**Планирование** – процесс описания вариантов действий, которые могут быть осуществлены в будущем. Он включает: постановку цели; формулировку задач; изыскание путей решения задач для достижения поставленной цели; выбор вариантов альтернативных действий [1].

**Контроль** – проверка осуществления планов со стороны руководителя, менеджера – состоит из определения состояния объекта; сопоставления фактических результатов с плановыми; пересмотра планов, если становится ясным, что они не могут быть выполнены; выявления отклонений от запланированного и регулирования. Контроль настолько тесно связан с планированием, что в обычной работе не проводят границу между ними. Любое управленческое решение основывается на *оценке деятельности*, где управленческое планирование и система контроля полностью взаимодействуют [2].

**Оценка** – понимается как заключительный процесс анализа всей системы принятия решений. В этом случае определяется, была ли достигнута поставленная цель (обратная связь), и выясняются причины отклонений: недостатки планирования; неоптимальный набор действий, который привел к увеличению количества оперативных решений; несоответствие системы контроля требованиям управления; выбор неверной цели [3].

**Организационная работа** состоит в создании организационной структуры предприятия, предназначенной для практической реализации поставленных целей – отделов, бюро, групп, подразделений и т.п.; распределении обязанностей между исполнителями; координации действий исполнителей на основе внутренних информационных связей, объединяющих разные уровни управления; установлении коммуникационных каналов связи с использованием линейных и нелинейных отношений [4].

**Стимулирование** – это средство мотивации участников производственного процесса, побуждающее уяснить цели и задачи предприятия и принимать решения, соответствующие этим целям. В этом качестве выступают сметы и исполнительские отчеты об их выполнении [5].

**Внутренняя информационная связь** – это обмен информацией и отчетностью. Он позволяет скоординировать действия различных структурных подразделений для выполнения конечной цели; конкретизирует задачи каждого подразделения на предстоящий бюджетный период; определяет условия, в которых будет действовать каждый руководитель подразделения, и требования (потребности и ограничения) к нему смежных производственных подразделений. Исполнительные отчеты предоставляют любому менеджеру данные для анализа и оценки своих действий, разработки мероприятий по устранению действий, которые привели к снижению эффективности управления.

Функции управления и информация, обеспечивающая их действенность, позволяют сформулировать **функции управленческого учета**:

- обеспечение информацией руководителей всех уровней управления, необходимой для текущего планирования, контроля и принятия оперативных управленческих решений;
- формирование информации, которая служит средством внутренней коммуникационной связи между уровнями управления и различными структурными подразделениями одного уровня;

– оперативный контроль и оценка результатов деятельности внутренних подразделений и предприятия в достижении цели;

– перспективное планирование и координация развития предприятия в будущем на основе анализа и оценки фактических результатов деятельности.

В современных условиях управленческий учет через свои функции выступает в качестве основного информационного фундамента управления внутренней деятельностью предприятия, его стратегией и тактикой. Основное его назначение – это подготовка информации для принятия оперативных и прогнозных управленческих решений.

### **Список использованной литературы**

1. Нечаев А.С., Андреева Е.С. Развитие инновационного потенциала в России: проблемы и пути их решения // Финансы и кредит. 2014. № 17 (593). С. 22 - 29.
2. Nechaev A.S., Antipina O.V. Innovative development of territories: domestic and foreign practice // В сборнике: Развитие процессов формирования и организации эффективного функционирования инновационной сферы экономики предприятий, отраслей, комплексов. сборник материалов международной научной конференции. под редакцией П.Г. Исаевой. 2013. С. 184 - 191.
3. Будаева М.С., Гаврилова Ж.Л. Формирование инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта на основе модифицированной амортизационной политики // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2008. № 2 (34). С. 76 - 78.
4. Антипина О.В. Инновационно - инвестиционное развитие муниципальных образований иркутской области: проблемы и пути решения // Экономика и управление. 2011. № 12 (74). С. 32 - 36.
5. Prokopyeva A.V., Nechaev A.S. Key features of risks of company innovative activities // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 2. С. 233 - 236.

© А.А. Лбов, 2016

**УДК 657.37**

**Л.М. Мавлиева**

К.э.н., доцент

**А.Р. Хабибуллина**

**Д.А. Закирова**

Казанский государственный аграрный университет

Г. Казань, Российская Федерация

### **ДИНАМИЧЕСКИЙ БАЛАНСЫ: ЗНАЧЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ**

Отчетность — это завершающий элемент системы бухгалтерского учета. Состав отчетных форм разнообразен, но несмотря на это, главную нагрузку для отображения имущественного и финансового положения предприятия, конечно же несет баланс, поскольку всякая отчетность в принципе может быть приведена именно к балансу.

Как бухгалтерское понятие слово «баланс» существует около 600 лет. В литературе по бухгалтерскому учету встречаются различные сведения о времени появления этого термина, который относится к концу XIV - началу XV вв. Так, например, российский ученый экономист Соколов Я.В. упоминает, что слово «баланс» впервые применилось к финансовым отчетам 1427 г. Вне зависимости были ли эти отчеты на самом деле балансы в современном понимании этого термина или нет.

Известно, что одним из первых основателей двойной бухгалтерии считается монах Л. Пачоли, который описал новую систему учета в трактате «О счетах и записях» сочинения «Сумма арифметики». Первые упоминания о балансе как элементе двойной бухгалтерии Л.Пачоли можно найти в его в трактате.

Для определения баланса было предложено много версий известных экономистов. Тем не менее, наиболее распространено определение: Баланс - это метод бухгалтерского учета, позволяющий в денежной оценке и на определенный момент времени отразить состояние предприятия и источники их формирования. Не вдаваясь в детальный анализ формулировок, следует отметить, что четко определяет две категории: инструменты и ресурсы, т.е. активов и обязательств. Хотя многие согласны с определением баланса, упомянутой выше, но по - прежнему представляют его по другому. А именно, что баланс - это метод бухгалтерского учета, который позволяет в денежной оценке и на определенный момент времени отразить обращение капитала, вложенного в компанию и ее финансовый результат.

Значение баланса столь велико, что его часто выделяют в самостоятельную отчетную единицу, который является дополнением к докладу, то есть совокупностью остальных форм финансовой отчетности. Ролью отчета является дополнение, расшифровка данных, содержащихся в балансе. Если формах отчетности отражаются показатели, которые характеризуют ту или иную сторону организации, то в баланс показывается состояние всех активов организации.

Таким образом, баланс организации вводит владельцев и менеджеров в имущественное положение хозяйствующего субъекта. Из баланса, они будут знать, что владелец имеет, то есть, каково количество и качество запасов материальных ресурсов, которые организация способна управлять и которые участвовали в создании этого запаса.

С точки зрения баланса определяется, сможет ли в ближайшем будущем удовлетворить свои обязательства перед третьими сторонами - акционерами, инвесторами, кредиторами, клиентами, поставщиками и другими, или у нее будут финансовые трудности.

По балансу можно определить конечные финансовые результаты компании в виде увеличения собственного капитала в течение отчетного периода, за который оценивают способность менеджеров управлять организацией, чтобы сохранить и приумножить возложенных на них материальных и финансовых ресурсов.

Показатели бухгалтерского баланса особенно широко применяются налоговыми инспекциями, налоговой полицией, кредитными учреждениями и органами статистики.

Все бухгалтерские балансы делятся на две большие группы: статические и динамические.

Динамические балансы предназначены для отражения изменений в деятельности организации за отчетный период. Большая часть динамического баланса предназначена для оперативного управления промышленной или коммерческой деятельности организации.

Как правило, информация в этих балансах суммируется на ежемесячной основе. Этот период намного короче, чем отчетный период для формирования промежуточного доклада и, как следствие, ежемесячный сборник балансов может дать более полную и актуальную информацию о движении активов организации и изменения в статусе населенных пунктов. Поскольку подборка динамических балансов предназначена для обеспечения руководства в организации информации для принятия текущих решений, которые будут реализованы в относительно короткие (не более чем на один месяц) сроки. Из всего этого следует предположить, что большая часть динамического баланса, хотя формируются на основе данных бухгалтерского учета, но оно попадает в категорию административных или производственных (операционных) счетов.

Профессор М.И. Кутер в работе "Бухгалтерский учет: основы теории" дает следующее определение динамических балансов: "... динамические балансы отражают данные об имуществе экономического субъекта и источниках его образования не только по моментальным показателям, но и в движении". В качестве примеров динамических балансов М.И. Кутер приводит шахматный оборотный баланс и оборотную ведомость.[3]

В теории бухгалтерского учета используются различные подходы к классификации балансов по видам. Наиболее рациональное распределение всего, кажется, балансирование на статической и динамической классификации и различных функций в рамках этих групп.

К динамическим балансам относятся следующие виды балансов:

1. Реформационные балансы - составляются в конце отчетного года, для отслеживания реформации данных о полученной прибыли. При этом некоторые счета бухгалтерского учета должны закрываться и по состоянию на начало следующего отчетного периода вступительного не имеют остатков.

2. Ликвидационные — составляются в процессе процедуры ликвидации организации.

3. Санируемые - составляется в тех случаях, когда финансовые показатели организации указывают на высокую вероятность банкротства. Первый санируемый баланс составляется независимым аудитором или финансовым аналитиком. Последующие санируемые балансы образуют после реализации определенных мероприятий (или видов деятельности), чтобы улучшить финансовые показатели и уменьшить риск банкротства.

4. Рабочие балансы, которые составляются в произвольной форме и используются для мониторинга данных по различным аспектам промышленной, коммерческой или управленческой деятельности. К таким балансам следует отнести оборотные балансы и оборотные ведомости, составляющиеся по всему списку активов и обязательств, или для определенных видов взаимосвязанных активов или обязательств.

Следует отметить, что оба баланса, статический и динамический, исторически призваны показать финансовое положение компании. Важно понять, как это сделать и для кого. С точки зрения налогообложения, налогом на прибыль более выгодный вариант обеспечивает динамическое толкование баланса, в то время как для расчета налога на имущество лучше использовать статическую интерпретацию с соответствующими правилами оценки.

### **Список использованной литературы**

1. Половникова М. Л. Влияние концепций статического и динамического баланса на показатели финансовой устойчивости организации [Текст] / М. Л. Половникова // Молодой ученый. — 2012. — №11. — С. 188 - 191.

2. Пятов М. Л. Теории баланса и их значение для практики // Санкт - Петербургский государственный университет. – 2006. – № 2.

3. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. С. 424.

4. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК / Л.М. Мавлиева // Вестник Казанского ГАУ - 2015. - Т. 10. - № 1. - С. 30 - 33.

5. Мавлиева Л.М. Сущность и классификация статистических балансов // Л.М. Мавлиева, А.М.Ахунова // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы. Сборник статей Междунар. научно - практич. конф. – Уфа, ООО Аэтерна, 2015. – С. 28 - 30.

6. Фахретдинова Э.Н. Особенности составления промежуточной отчетности по МСФО / Э.Н.Фахретдинова, Яруллина Г.М. // Современное общество, образование и наука: сборник научных трудов по матер. Междунар. научно - практич. конф. в 16 частях. – Тамбов, ООО ЮКОМ, 2015. – С. 129 - 131.

7. Камилова Э.Р. Формат социальной отчетности сельскохозяйственной организации / Э.Р. Камилова // Современные аспекты экономики. – 2015. – № 3 (211). – С. 114 - 117.

8. Закирова А.Р. Роль интегрированной отчетности в системе управления сельскохозяйственной организацией / А.Р.Закирова, Харисова Р.Г. // Наука и образование в XXI веке: сб. научных трудов по матер. Междунар. научно - практич. конф.: в 17 частях. – Тамбов, ООО ЮКОМ, 2014. – С. 80 - 81.

9. Мавлиева Л.М. Информационные потребности пользователей в консолидированной финансовой отчетности в аграрном секторе экономики / Л.М. Мавлиева, Ермолаева Э.А. // Перспективы развития науки и образования: сб. научных трудов по матер. Междунар. научно - практич. конф.: в 13 частях. – Тамбов: ООО ЮКОМ. – 2015. – С. 56 - 58.

© Л.М. Мавлиева, А.Р.Хабибуллина, Д.А.Закирова 2016

**УДК 332.2.021**

**В. М. Мамяшева**

Студентка 2 курса

УИ ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

факультета экономики и менеджмента

г. Уфа, Российская Федерация

## **НЕСТАБИЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ. НАЛОГ НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ**

На сегодняшний день Российская Федерация является одним из крупнейших лидеров по добыче, запасам и экспорту природного газа, нефти, углей и множества иных сырьевых товаров. Именно благодаря сырьевому комплексу формируется основная часть доходов нашей страны. Поэтому не удивительно, что экономика России имеет минерально - сырьевой «фундамент», опираясь на который она существует и функционирует. По этой причине, проблема налогообложения в данной сфере является довольно актуальной. С

учетом последних изменений, ожидается снижение объемов добычи нефти, причем впервые за 15 лет.

Из всех налогов, которые обязуются выплачивать недропользователи, особое внимание привлекает налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Он был введен Федеральным законом от 08.08.2001 № 126 - ФЗ, а вступил в непосредственное исполнение в 2002 году. Основной смысл данного налога состоит в изъятии у недропользователей сверхприбыли. Размер фискальных изъятий данного типа напрямую связан со средним уровнем биржевых цен на нефть сорта Urals за рассматриваемый месяц, вне зависимости от того, о каком рынке идет речь – внутреннем или внешнем. Так, в 2014 году, экспортеры отдали государству больше половины своего дополнительного дохода, в расчете на баррель нефти. Получается, что нефтедобывающая отрасль фактически ничего не выиграла от роста мировых цен. Это послужило причиной отсутствия мотивации к инвестированию даже в самой благоприятной на то время среде. Министерство финансов РФ выразило инициативу об увеличении ставок НДПИ посредством уменьшения налоговых вычетов. Минфином было предложено рассчитывать размер налоговых льгот, исходя из курса валют по данным за 2014 год, до девальвации рубля. Данный маневр должен был принести в бюджет РФ дополнительные денежные средства в размере около 1,6 трлн рублей. Необходимость таких изменений была вызвана реакцией на падение цен на нефть и, как следствие, дефицита бюджета в размере 2,1 трлн рублей в первом полугодии 2015 года. Очевидно, что сегодня ведутся активные обсуждения, касающиеся изменений указанного налога. Существуют множество спорных вопросов и проектов, которые до сих пор находятся на повестке дня.

Для начала необходимо отметить тот факт, что если рассматривать экономическую ситуацию на мировом и внутреннем рынке, в частности в минерально–сырьевой отрасли, то можно пронаблюдать снижение цен на нефть и курса рубля, а также увеличение уровня инфляции и, конечно же, нельзя обойти стороной экономические санкции, применённые к нашей стране. На Рис. 1 показана динамика цен на нефть сорта Urals с января по декабрь 2015 года. По графику наблюдается резкое падение цен.

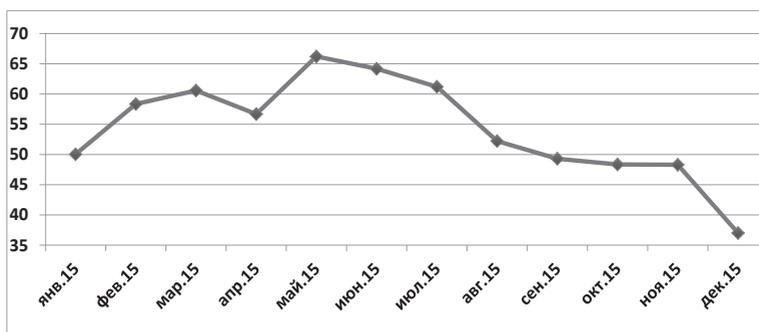


Рис.1. Динамика цен на нефть

Как известно, относительно недавно был введен ряд антироссийских санкций, возникших в связи с событиями в Украине 2014 года. Всё это в совокупности не могло оказать пагубного влияния на состояние экономики нашей страны.

А теперь рассмотрим изменения, произошедшие непосредственно с налогом на добычу полезных ископаемых. На протяжении достаточно долгого периода времени Минфин активно сражался за повышение его ставок, в то время как нефтяники тянули этот спор в обратную сторону, требуя не вносить изменений в уже существующую систему налогообложения.

Самой громкой налоговой новостью минувшего года считается так называемый налоговый маневр. Его смысл состоит в том, чтобы кардинально изменить пропорции налоговых поступлений от нефтедобычи с изменением акцента с экспортной пошлины на НДС. За счет уменьшения вывозных пошлин на нефть в 1,7 раз за 3 года НДС должен увеличиться в той же пропорции. С одной стороны, всё довольно равнозначно, однако это лишь иллюзия. Не стоит забывать, что на экспорт идет менее чем половина добытой нефти, тогда как НДС платится с общего объема.

Подводя итог, можно отметить, что рассматриваемый вопрос по сей день остается на повестке дня. Не так давно стало известно, что премьер - министр РФ Дмитрий Медведев выступил с заявлением о сохранении размеров НДС на прежнем уровне. Помимо этого, можно определить перспективы развития данной темы. Целесообразно ввести в исполнение несколько пилотных проектов, которые должны быть предварительно протестированы в различных условиях и областях РФ, после чего уже распространены на всю отрасль.

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

1. Медведев отказался корректировать НДС // Lenta.ru – URL: <https://openrussia.org/post/view/1924/>
2. Официальный сайт Федерального агентства по недропользованию, – URL: <http://www.rosnedra.gov.ru/article/7808.html>

© В. М. Мамяшева, 2016

**УДК 336**

**Е.Ю. Маслова, П.А. Камбулов**  
Кубанский Государственный Университет,  
филиал в г. Новороссийске,  
Российская Федерация

#### **СИЛИКОНОВЫЕ ДОЛИНЫ МИРА**

Уже в XIX веке на месте современной «Кремниевой долины» расположились первые исследовательские лаборатории. А уже в 1909 году состоялась первая радиотрансляция из Сан - Хосе.

В 1933 году ВМС США приобрели участок земли Моффетфильд в городе Саннивейл для обслуживания военных дирижаблей.

Аэрокосмическая промышленность вскоре стала основной в этом регионе, компания Lockheed открыла свое представительство в Долине.

Национальный комитет по аэронавтике открыл научно - исследовательский центр Эймса в 1939, а позже, в 1949 году здесь появилась крупнейшая аэродинамическая труба.

Создатели Hewlett - Packard, Дэйв Паккард и Уильям Хьюлетт, открыли в своем гараже компанию по производству осциллографов.

Уильям Шокли, молодой ученый работавший в лаборатории Bell, изобрел транзистор, и заложил тем самым основу современной компьютерной техники. Он основал Shockley Semiconductor Labs - первую в мире компанию по производству транзисторов из кремния. Шокли набрал в свою команду молодых студентов из Стэнфордского университета, однако, вскоре 8 сотрудников покинули компанию и основали Fairchild Semiconductor в Пало - Альто. После запуска первого советского спутника в 1957 году, NASA обратилась к этой компании с просьбой создать первые компьютерные компоненты для первого полета на Луну.

В 1969 году была произведена первая попытка создать глобальную компьютерную сеть ARPANET на основе Стэнфордского Университета.

А в 1970 году в Пало - Альто открылась XEROX PARC Lab, где на свет появились лазерные принтеры, компьютерная графика и графический дизайн.

Через два года в долине появилась первая венчурная компания для молодых предпринимателей, основанная Евгением Клейнер и Томом Перкинсом.

В 1975 произошла историческая встреча, в Homebrew computer Club встретились Стив Возняк и Стив Джобс, там же они попробовали Altair 8800 - один из первых компьютеров на основе чипов Intel. Это вдохновило энтузиастов на создание Apple I.

В тоже время Ларри Эллисон, Боб Майнер и Эд Оутс в 1977 год учредили Oracle - титана программного обеспечения для компьютеров.

После того как в 1980 Apple вышла IPO, в долину хлынули многочисленные инвесторы, жаждущие легких и быстрых денег.

Центром мира венчурного капитала стал район Sand Hill Road, где был размещен офис Kleiner Perkins.

В 1982 году была основана компания по производству компьютеров и программного обеспечения - Sun Microsystems, все теми же выпускниками Стэнфорда.

Спустя два года, декан этого университета, Леонард Босак основал компанию Cisco для разработок сетевого программного обеспечения.

В 90 - х годах происходит бум гаражных интернет - стартапов, появляются Google, Yahoo, eBay и многие другие. При этом гиганты отрасли разрастаются, отрывают свои кампусы, Intel, Sun, Silicon Graphics. Долина процветает.

Но, вскоре случился крах, мыльный пузырь доткомов лопнул и задело всех. Так Sun была выкуплена Oracle за 5,6 млрд.долл. в 2009 году, а ее кампус продан Facebook.

Кстати, Цукерберг, решил оставить знак Sun на обратной стороне знака Facebook при въезде в кампус, чтобы сотрудники помнили этот печальный опыт и не останавливались в развитии.

Google же забрал себе бывший дом компании Silicon Graphics еще в 2003 году.

Сейчас все гиганты, Apple, Google, Facebook, Yahoo продолжают расширять свои кампусы.

В настоящее время Кремниевая долина - лидер национального экспорта, на нее приходится 40 % экспортной торговли Калифорнии.

Технологии и продукция Силиконовой долины в короткий срок изменили мир, а сама она стала нарицательным понятием и образцом для подражания во многих странах.

Во всем мире техно - регионы стараются повторить успех долины, вплоть до подражания в названиях: Кремниевые холмы в Остине - Техас, Кремниевый доминион в Вирджинии, Кремниевое плато в Бангалоре - Индия, Кремниевый остров в Тайване.

Дания вместе с южной Швецией (регион Скане) образовала новое, неофициальное государство, которое нарекли Медиконовой долиной.

Вначале возник научный парк IDEON, который располагается в шведском городе Лунд и теперь является составной частью Медиконовой долины.

Сегодня - это самый мощный в Европе кластер, где сосредоточены научные лаборатории, коммерческие структуры, промышленные предприятия, имеющие отношение к биомедицинским технологиям. Всего же в долине сегодня - 7 научных парков, куда в общей сложности входят около 300 различных компаний, 14 университетов, 26 клиник. Здесь проживает 3,2 млн человек, из которых 41 тыс. человек работают в сфере наук о жизни, 5 тыс. профессиональных ученых, 150 тыс. студентов.

В настоящее время, «Кремниевая долина Китая» - Чжунгуаньцунь привлекает к себе все больше молодых специалистов, получивших высшее образование за границей.

Научный городок «Чжунгуаньцунь» в Китае, который играет важную роль в научно - техническом развитии Китая, был создан в 1980 - х годах. 23 октября 1980 года исследователь Академии наук Китая Чэнь Чуньсянь первым открыл на улице Чжунгуаньцунь, где расположены Академия наук Китая, Пекинский университет, Политехнический институт «Цинхуа» и другие знаменитые вузы, частный пункт развития техники при Пекинском обществе плазмы. К концу 1986 года в Чжунгуаньцуне были открыты около 100 компаний освоения, постепенно сложилась «электронная улица», где частные компании осваивают электронную технику и занимаются маркетингом.

На основе 20 - летнего развития с популяризацией компьютерной техники и техники Интернета Чжунгуаньцунь начал обретать новую техническую силу. В июне 1999 года под лозунгом «развивать науку и технику для строительства государства» был официально открыт район освоения науки и техники Чжунгуаньцунь, первый в Китае район освоения науки и техники государственного значения.

Район освоения науки и техники Чжунгуаньцунь в своем развитии постепенно перерос в новую конструкцию. Ныне в районе 5 парков, где сосредоточены научно - технические силы, умственные таланты, кадры и информационные ресурсы Пекина. В парке Хайдяньюань, на бывшей улице Чжунгуаньцунь, занимаются научными исследованиями в области новых и высоких технологий.

Этот парк охватывает две базы: информационно - промышленную базу «Шанди», общей площадью 1,8 кв. км, и экспериментальную базу «Юнфэн» общей площадью 4 кв. км. Кроме того, построены парки Фэнтаюань, Чанпиньюань и находящаяся в южном пригороде Пекина зона технико - экономического освоения Ичжуан, а также Электронный комплекс в северном пригороде Пекина. Все они служат промышленными базами китайской «силиконовой долины».

Предприятия района Чжунгуаньцунь добились блестящих успехов. Ныне здесь более 8 тыс. предприятий, среди которых более 50 % составляют электронные предприятия. В Чжунгуаньцуне имеются такие крупные компании, как «Фондэр», «Легенд», 23

транснациональные корпорации открыли здесь свои филиалы освоения. 4 из 10 мировых компаний программного обеспечения создали в Чжунгуанцуне свои центры исследования и освоения; 43 из 500 наиболее крупных мировых предприятий имеют здесь свои филиалы.

Чжунгуаньцунь знаменит не только тем, что здесь создаются материальные богатства, но важнее то, что существование «силиконовой долины» позволило Китаю ухватиться за шансы революции в новой технике. Местные компании «Фондэр» и «Легенд» неизменно стоят в первых рядах развития компьютерной техники, неуклонно обновляют ее, эффективно соединяют достижения науки и технику с практикой производства.

Город Бангалор, столица южноиндийского штата Карнатака и его окрестности являются индийской «Силоконовой долиной». Здесь сосредоточено большое количество высокотехнологичных производств и работают ведущие ИТ - компании страны и мира.

С начала 2001 года в Бангалоре открыли свои представительства 230 международных корпораций. Здесь расположены научные центры Sun Microsystems, Intel, Cisco, исследовательский центр компании Google и Microsoft.

В настоящее время новое руководство российской Силиконовой долины - «Сколково», тщательно изучает опыт развития зарубежных аналогов.

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

1. Маслова Е.Ю. "Силиконовая долина": факторы успеха. // Естественно - гуманитарные исследования: научный журнал. - № 9 (3), ООО "Академия знаний", г. Краснодар, 2015, с. 55 - 58 ISSN: 2309 - 4788 Тираж: 1000

2. Маслова Е.Ю. Взлеты и падения "Шоссе 128" // Естественно - гуманитарные исследования: научный журнал. - № 9 (3), ООО "Академия знаний", г. Краснодар, 2015, с. 58 - 62 ISSN: 2309 - 4788 Тираж: 1000

3. Маслова Е.Ю., Мельник М.К. Инвестиционные возможности и оценка их риска // Аспирант и соискатель: научный журнал. - № 3 (87), Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "Спутник+", Москва, 2015, с. 26 - 29 ISSN: 1608 - 9014 Тираж: 1000

© Е.Ю. Маслова, П.А. Камбулов, 2016

УДК. 657(075)

**О.В.Мачнева**

К.э.н., доцент

ИНЭФБ, БашГУ

г. Уфа, Российская Федерация

## **СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

**Управленческий учет** – отрасль знаний, охватывающая вопросы расчета себестоимости продукции, товаров и услуг, выявления финансового результата отдельного подразделения, определения перспективности работы с клиентами компании и т.д.; создающая комплексную систему поддержки принятия управленческих решений. При этом

управленческий учет не являются частью бухгалтерского учета, он является самостоятельным научным направлением, использующим в равной мере методы и принципы стратегического и оперативного менеджмента, реинжиниринга бизнес - процессов, бухгалтерского учета.

Современный **управленческий учет** можно определить как вид деятельности в рамках одной организации, который обеспечивает управленческий аппарат организации информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации.

*Цель управленческого учета* – ориентация управленческого процесса на достижение основных целей, стоящих перед предприятием [1,2].

На основе исследования, проведенного сотрудниками Манчестерского Университета при поддержке CIMA (The Chartered Institute of Management Accounts – Институт профессиональных бухгалтеров по управленческому учету) были сформулированы самые важные цели управленческого учета и определены перспективы их изменения в дальнейшем, а также выявлены наиболее востребованные технологии, применяемые специалистами по управленческому учету, и сделан прогноз их развития на будущее. В табл. 1. отражены результаты проведенного исследования. Проценты, указанные во второй и четвертой колонках соответствуют тому, какое количество респондентов включило указанную технологию в список 10 наиболее важных. Например, «82 % » говорят о том, что в период с 2008 по 2013 гг. 82 % опрошенных считали, что бюджетирование должно быть отражено в списке 10 основных технологий управленческого учета [3,4].

Таблица 1.

Современное состояние управленческого учета

<b>Основные 10 технологий, которые были наиболее важными для управленческого учета в период с 2003 по 2008 гг.</b>	<b>Доля респондентов, %</b>	<b>Основные 10 технологий, которые наиболее важны для управленческого учета в период с 2008 по 2013 гг.</b>	<b>Доля респондентов, %</b>
Бюджеты	82	Бюджеты	76
Анализ отклонений	51	Стратегический управленческий учет	65
Непрерывное прогнозирование	48	Анализ отклонений	62
Стратегический управленческий учет	37	Непрерывное прогнозирование	59
Метод стандарт - кост	25	Расчет добавленной стоимости	39
Комплексное управление качеством	19	Учет затрат по видам деятельности	39
Расчет добавленной стоимости	17	Комплексное управление качеством	33
Экономическая добавленная стоимость	16	Система сбалансированных показателей	31
Система сбалансированных	13	Метод стандарт - кост	26

показателей			
Учет затрат по видам деятельности	11	Экономическая добавленная стоимость	24
<b>Основные 10 целей, которые были чрезвычайно важными для управленческого учета в период с 2003 по 2008 гг.</b>	<b>Доля респондентов, %</b>	<b>Основные 10 целей, которые наиболее важны для управленческого учета в период с 2008 по 2013 гг.</b>	<b>Доля респондентов, %</b>
Оценка эффективности деятельности организации	84	Оценка эффективности деятельности организации	58
Контроль затрат и финансовый контроль	80	Контроль затрат и финансовый контроль	40
Интерпретация и представление финансовых результатов деятельности управленческого учета	74	Интерпретация и представление результатов деятельности управленческого учета	35
Планирование / управление бюджетом	72	Максимизация прибыли	35
Интерпретация информации об операционной деятельности	66	Планирование / управление бюджетом	33
Максимизация прибыли	58	Стратегическое планирование и принятие управленческих решений	32
Внедрение и разработка новых информационных систем	57	Внедрение бизнес - стратегий	29
Внедрение бизнес - стратегий	56	Генерирование и создание стоимости	25
Сокращение затрат	53	Внедрение и разработка новых информационных систем	25
Учет и оценка капитальных затрат	50	Интерпретация информации об операционной деятельности	23

Таблица 1. демонстрирует существенное изменение технологий, диктуемых современными сложными и многообразными экономическими реалиями.

### Список использованной литературы

1. Будаева М.С. Алгоритм создания методик расчета платежей по кредиту и лизингу, построенных на применении корректирующих коэффициентов // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 321. С. 128 - 130.
2. Белякова Л.Г., Антипина О.В. Применение корреляционно - регрессионного анализа для исследования показателей инновационно - инвестиционного развития муниципальных образований // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2011. № 12 (59). С. 252 - 256.

3. Никитюк Л.Г., Нечаев А.С. Создание модели инвестиционно - инновационного механизма управления сферы жилищно - коммунального хозяйства // Налоги и налогообложение. 2013. № 10. С. 774 - 781.

4. Прокопьева А.В. Существование инновационного риска в деятельности хозяйствующего субъекта // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 3. С. 12.

© О.В. Мачнева, 2016

УДК 658.818

**О.А. Митяева**

к.э.н., доцент

ТФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

**С.А. Панарин**

магистрант

ТФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Г. Тула, Российская Федерация

## **ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ**

В наиболее общем виде удовлетворенность трактуется как психологическое состояние человека, возникающее после осознания того, что он достиг желаемой цели [2]. В широком смысле под удовлетворенностью может пониматься индивидуальное отношение к различным аспектам жизни человека, например, к его работе или услуге, которую он получает от какой - то компании. Причем в каждый момент времени у человека могут наблюдаться разные уровни удовлетворенности. Например, клиент может быть удовлетворен тем, каким образом его обслужил сотрудник банка, и одновременно не удовлетворен часами работы этого же банка.

По мнению [4], под удовлетворенностью в первую очередь следует понимать степень соответствия ожиданиям потребителей.

*Удовлетворенность потребителя* — это психологическая концепция, отражающая ощущение благополучия и удовольствия, которое возникает у потребителя из - за того, что он получил желаемое и ожидаемое от товаров и (или) услуг [2].

Иногда удовлетворенность представляется маркетологами как оценка потребителем качества тех или иных товаров и сервиса. Таким образом, удовлетворенность потребителя отражает степень совпадения характеристик (свойств) товара или услуги, субъективно воспринимаемых клиентом, с ожиданиями, связанными с этим товаром / услугой.

В частности, по мнению [6], качество обслуживания на предприятиях торговли напрямую зависит и от уровня культуры сотрудников магазина, их профессиональных качеств и умения чувствовать психологию клиентов.

По мнению Хейеса, знание ожиданий клиентов и их требований важно по двум причинам: оно, во - первых, обеспечивает понимание того, как потребитель определяет

качество товара или услуги, а во - вторых, является основой для разработки анкет для опросов клиентов об уровне их удовлетворенности.

Исходя из этого задача маркетолога состоит в том, чтобы определить, насколько ценностное предложение компании соответствует или превосходит ожидания потребителей. На основании оценки удовлетворенности клиентов компания определяет, какие стороны своей деятельности необходимо улучшить.

Необходимо понимать, что мнение потребителя о том или ином товаре или услуге формируется под влиянием значительного количества рациональных и эмоциональных факторов. Поэтому П. Шварц определяет удовлетворенность потребителя как их мнение о товарах или услугах организации, основанное на опыте своего общения с этой организацией (или товаром), а также по сравнению с тем, что они слышали о продуктах (услугах) других компаний или организаций.

Все эти факторы необходимо принимать во внимание при оценке уровня удовлетворенности клиентов.

За измерением уровня удовлетворенности стоит убеждение, что его высокий уровень способствует формированию позитивного отношения клиента к бренду и лояльности клиентов. Так, Ассель утверждает, что «удовлетворенность, усиливая позитивное отношение к бренду, приводит к повышению вероятности того, что бренд будет куплен снова... неудовлетворенность ведет к негативному отношению к бренду и снижает вероятность повторной покупки» [1].

Существует целый ряд исследований, демонстрирующих положительную связь между удовлетворенностью и лояльностью клиентов, а также между удовлетворенностью клиентов и финансовыми результатами компаний. Удовлетворенный клиент совершает повторные покупки, рекомендует продукцию другим покупателям, а в перспективе может стать апостолом бренда. Но, к сожалению, это не всегда так. Высокий уровень удовлетворенности не дает гарантии, что клиенты будут совершать повторные покупки. Например, Джонс и Сэссер выявили, что удовлетворенность не всегда коррелирует с результативностью, поскольку опрошенные ими потребители, хотя и были удовлетворены компанией, покупки совершали у других компаний. И наоборот, при низком уровне удовлетворенности покупатели могут оставаться лояльными [8].

Инерция, недостаток информации, высокий уровень прошлых затрат, недостаток опыта пользования продуктом или услугой — все это объясняет, почему потребители остаются с брендом, даже если им не вполне удовлетворены. Р. Болтон приходит к интересным выводам: высокая удовлетворенность особенно важна на первых этапах сотрудничества компании и потребителя. Если потребитель не удовлетворен, то отношения с высокой долей вероятности будут короткими.

П. Шварц приводит следующее представление об эволюции в измерении уровня удовлетворенности потребителей:

- 1950—1970 - е гг. характеризовались низким уровнем внимания к вопросам обслуживания потребителей и концепции их удовлетворенности. Такое положение дел объяснялось тем, что компании в погоне за новыми потребителями сосредоточивали усилия на запуске все новых улучшенных товаров и услуг;

- 1980 - е гг. ознаменовались разработкой новых теорий менеджмента, призванных помочь компаниям улучшить свои финансовые показатели (что во многом стало

следствием экономического спада в США и большинстве европейских стран). В то же время компании активно инвестировали в маркетинг и рекламу, стремясь убедить новых и существующих потребителей покупать или продолжать покупать у них товары / услуги. А это в свою очередь требовало исследования реакции потребителей на товары и услуги компании;

- 1990 - е гг. связаны с резким ростом интереса к показателю удовлетворенности потребителя, что проявилось в увеличении расходов на проведение исследований в этом направлении. Помимо этого возникновение концепции управления взаимоотношениями с потребителями (CRM) привело к тому, что у компаний появилось больше возможностей лучше понять потребителя (получить больше информации о нем самом и его покупательском поведении), а у потребителя — улучшить собственный опыт взаимодействия с компанией [7].

Можно говорить о том, что наиболее активное развитие теорий удовлетворенности потребителей пришлось на период с начала 1970 - х до конца 1990 - х гг., когда было сформировано девять основных теорий, большинство из которых основывалось на когнитивной психологии: теория опровержения ожиданий; теория когнитивного диссонанса; теория различия; теория ассимиляции - различия; теория справедливости; теория атрибуции; теория уровня сопоставления; теория обобщенной отрицательности.

В настоящее время, когда потребительский сектор экономики является ведущим в структуре экономики России [5, с. 68], удовлетворенность потребителя может быть определена как удовлетворенность, основанная на результате и на процессе. В частности, Вавра утверждает, что удовлетворенность потребителя — это окончательное состояние, являющееся результатом опыта потребления. Клаус акцентирует внимание на процессе, определяя удовлетворенность как субъективную оценку потребительского опыта, основанную на взаимосвязи между восприятием потребителя и объективными атрибутами продукта.

Обладая широкой палитрой возможностей использования различных подходов и методов измерения удовлетворенности, компании стремятся к тому, чтобы создавать свои комплексные системы измерения удовлетворенности клиентов. С целью повышения прибыльности компании и лояльности клиентов поставщикам услуг необходимо опираться на особенности восприятия, интерпретации и измерения качества потребителем, у которого преобладают субъективные критерии оценки свойств и выбора [3, с. 105].

### **Список использованной литературы:**

1. Ассэль Генри. Маркетинг. Принципы и стратегия. Серия: Университетский учебник. - М.: Инфра - М, 2001. - 519 с.
2. Большой психологический словарь / Под ред. Б.Г. Мещерякова, акад. В.П. Зинченко. — М.: Прайм - ЕВРОЗНАК, 2003. – 261 с.
3. Митяева О.А. Методическое обеспечение оценки конкурентоспособности услуг на рынке сотовой связи: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Москва, 2012. - 173 с.
4. Рамазанов И.А., Парамонова Т.Н., Урясьева Т.И. Влияние маркетинговой среды на традиции потребления россиян. 2015. № 11 (225). С. 21 - 26.

5. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. Инновационные приоритеты модернизации потребительского сектора экономики // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 6. С. 68 - 71.

6. Тимяшева Е.Т., Маслова А.Е., Никишин А.Ф. Качество обслуживания как фактор увеличения эффективности хозяйственной деятельности торговых организаций // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7 - 4 (51). С. 14 - 17.

7. Шварц Пол. Оценка степени удовлетворенности потребителя. Как узнать, что на самом деле думают люди. - М.: Баланс Бизнес Букс, 2014. – 352 с.

8. Jones T.O., Sasser E.W.J. (1995), Why satisfied customers defect, Harvard Business Review, Vol. 73, November, pp. 88 - 99.

© Митяева О.А., Панарин С.А., 2016

**УДК 336.11**

**А.А. Мокропуло**

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита

**А.Р. - О. Юсубов**

магистрант 1 курса направления подготовки «Экономика»

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ПОВЫШЕНИЕ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА КОРПОРАЦИИ**

Оценка стоимости капитала предусматривает эффективное использование финансовых потоков корпорации для снижения угроз и нормального функционирования фирмы сегодня и с перспективой на будущее. Для повышения стоимости капитала корпорация должна постоянно обеспечивать максимальную финансовую гибкость и устойчивость по основным функциональным составляющим финансового потенциала.

Рассматривая стоимость капитала, необходимо рассмотреть временной аспект, поскольку категория капитала корпорации в основном относится к долгосрочной перспективе. Обеспечение рыночной капитализации в долгосрочной перспективе позволит:

- скорректировать финансовое состояние корпорации (повысить класс);
- предупредить угрозу несостоятельности (банкротства);
- повысить финансовую стабильность;
- оптимизировать структуру акционерного, привлеченного и заемного капитала;
- понизить финансовый риск фирмы;
- повысить инвестиционную привлекательность, а, следовательно, увеличить рыночную стоимость бизнеса;
- оптимизировать процентные ставки по привлечению и размещению финансовых ресурсов корпорации;
- обеспечить доходность действующих инвестиционных проектов фирмы;
- достигнуть оптимальной маневренности финансовых потоков;

– оптимизировать налоговые выплаты корпорации, чтобы, не нарушая закона, корпорация несла меньшую налоговую нагрузку;

– повысить рыночную капитализацию корпорации и т.д. [3]

Основой принятия решения в области управления финансами служит повышение рыночной капитализации. Следует рассмотреть в корпорациях вопрос пересмотра системы организации финансовых структур. Выделить специальные аналитические отделы, центры ответственности, которые будут действовать по следующим направлениям:

– отслеживать динамику курсовых индексов акций, причем не только своей фирмы, но и корпораций - конкурентов, оценивать зависимость этих курсов и проводить комплексный факторный анализ;

– постоянно взаимодействовать на взаимно выгодных условиях с основными (крупными) акционерами и инвесторами, доводить до них информацию о реальном положении деятельности корпорации, ее инвестиционных проектах;

– организация системы информационного менеджмента в компании с целью корректировки курсов ценных бумаг, эмитированных корпорацией;

– оценивать и анализировать средневзвешенную стоимость капитала и его доходность, определять уровень и причины отклонения от балансовой и реальной стоимости;

– проводить оценку конкурентоспособности корпорации, анализировать деятельность конкурентов, основных кредиторов, инвесторов и дебиторов в целях недопущения несостоятельности (банкротства);

– предотвращение нанесения корпорации высокого материального ущерба, это возможно достичь с помощью оптимизации страхового портфеля корпорации;

– контролировать переток финансовых потоков, изменение структуры капитала;

– совершенствовать систему финансового менеджмента в своей основе;

– разработка модели оптимальной структуры капитала и т.д. [2].

Вопрос формирования оптимальной структуры капитала корпорации также является дискуссионным и подлежит дальнейшей проработке и адаптации к российской действительности. Такие модели в своих трудах предлагали Миллер - Модильяни, Гордон и пр., однако недостатком этих моделей является их универсальность и невозможность применения для конкретного предприятия. Наиболее применимым и широко используемым, тем не менее, является подход, в котором для оценки структуры капитала берут финансовые коэффициенты структуры капитала (отношение акционерного капитала к валюте баланса – 0.33; соотношение заемного и собственного капитала – 1.0). Однако эти коэффициенты не позволяют идентифицировать специфику предприятия, его отраслевую принадлежность, территориальные особенности, место корпорации в конъюнктуре рынков, в первую очередь товарных и финансовых. Следовательно, необходимо формировать оптимальную структуру капитала каждой конкретной корпорации с учетом ее специфики. Широкое распространение в России в последние годы находит опционный метод. Суть данного метода заключается в том, что заключается неформальный договор, по которому инвестор получает право на куплю - продажу собственности корпорации на заранее оговоренной цене в определенный период времени. Достоинством это метода также является то, что его можно использовать для расчета акций корпорации и у нее есть заемный капитал.

Определение акционерного капитала является важной задачей для компании и это связано не только с состоянием российской экономики, развитием рынка ценных бумаг на территории РФ, но и с формированием системного корпоративного управления финансами и выходом на мировые финансовые рынки.

Стоимость капитала – основа финансовой безопасности, инвестиционной привлекательности корпорации, показатель ее эффективности и состоятельности в системе [1].

Оценка стоимости капитала в ее классическом понимании уже отошла на второй план, поскольку приоритетным направлением в современных условиях принято считать управление стоимостью капитала и его доходностью. Это определяется следующими факторами:

- повышение интереса на российские фондовые активы со стороны отечественных и зарубежных инвесторов;
- выбор стратегии и политики инвестирования со стороны частных и институциональных инвесторов.

Однако необходимо отметить ситуацию, что повышение рыночной капитализации корпорации для ряда отечественных корпораций еще не стала приоритетным направлением в деятельности. Это объясняется неразвитостью рынка ценных бумаг, что, в свою очередь, не позволяет реализовывать функцию контроля за эффективностью деятельности менеджеров. Менеджеры корпорации не заинтересованы в удовлетворении интересов учредителей, в повышении стоимости бизнеса, растут агентские издержки, не рационально перераспределяются активы.

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

1 Ермоленко О.М. 2015. Инновации в коммерческих банках как процесс развития конкурентоспособности банковского сектора. Экономика и предпринимательство, 4 - 2 (57 - 2): 753 - 756.

2 Кушу С.О. 2014. Взаимодействия вертикально - интегрированных корпораций с региональной системой Краснодарского края. Экономика и предпринимательство, 11 - 3 (52 - 3): 231 - 234.

3 Строгонова Е.И. 2015. Перспективные инструменты обеспечения устойчивого развития региональных экономических систем современной России. Экономика и предпринимательство, 4 - 2 (57 - 2): 113 - 115.

© А.А. Мокропуло, А.Р. - О. Юсубов, 2016

**УДК 658**

**А.А. Мокропуло**

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита

**М.А. Невтрилова**

магистрант 1 курса направления подготовки «Экономика»

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Российская Федерация

### **ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Обеспечение устойчивости предприятия в современных условиях хозяйствования является одной из актуальных, широко обсуждаемых и, в тоже время, противоречивых категорий. Это объясняется тем, что до сих пор не достигнуто единое понимание сущности и содержания категории «устойчивость предприятия». Многие ученые - теоретики категории «устойчивость» и «устойчивое развитие» воспринимают как синонимы.

Представители работодателей и экономические эксперты - аналитики под устойчивостью предприятия понимают исключительно классическую систему показателей финансовой устойчивости.

Под обеспечением устойчивости предприятия можно понимать эффективное управление социально - экономической и экологической системами функционирования предприятия в условиях рыночной среды [3, с.113 - 115].

Оценка устойчивости предприятия, методы совершенствования деятельности, принятие адекватных решений в области организации и управления как основа его эффективного функционирования должны основываться на системе показателей и критериев, формирующих «Паспорт устойчивости предприятия».

Таким образом, под устойчивостью предприятия может пониматься способность предприятия противостоять негативным факторам внешней финансовой среды и минимизировать предпринимательские риски в условиях стремительного НТП. По сути, устойчивость предприятия отражает уровень стабильности данного предприятия. Не менее важным показателем является финансовая и экологическая безопасность. Финансовая безопасность представляет собой комплекс мероприятий, направленных на защиту финансовых интересов организации, недопущение разглашения коммерческой тайны и утечки информации. Под экологической безопасностью следует понимать совокупность организационно - технических мер, направленных на предоставление соотношений природоохранной деятельности предприятия нормативным требованиям.

Следующий критерий устойчивости предприятия - это уровень финансового состояния предприятия. Уровень определяется совокупностью показателей: ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, прибыли и рентабельности. Помимо этого, оценивая финансовое состояние, мы должны учитывать движение денежных средств, так же умение предприятия правильно распределять финансовые активы, имеющиеся на предприятии. Нельзя упустить и такой показатель, как конкурентоспособность, который показывает все свои преимущества по отношению к другим, в тоже время недостатки позволяет использовать, как достоинства. [1, с.231 - 234]

Паспорт устойчивости предприятия позволит определить уровень надежности предприятия для контрагентов и инвесторов на основе систематизированных критериев и показателей, которые могут дать характеристику внешней и внутренней среды и возможность противостоять колебаниям самому предприятию.

В качестве методов управления экологической безопасностью рассмотрим:

1. Изучение проблем экологической безопасности и экологической эффективности предприятия.
2. Формирование критериев исходных данных предприятия для эколого - экономической стабильности.
3. Выбор методов анализа эколого - экономических показателей, как опробованного аппарата структуры системы.
4. Проверки созданной методики для контроля эколого - экономической устойчивости предприятия. [2, с.25 - 29]

Экологическая безопасность предприятия для окружающей среды и населения в допустимой степени определяет и его конкурентоспособность в целом. Исходные данные предприятия для определения уровня эколого - экономической стабильности соответствуют количественному уровню критериев риска, находящиеся в допустимых для предприятия пределах. Количественное выражение критериев характеризуются: по достижению целенаправленных и плановых экологических показателей; по выполнению экологических установок и перечней, в том числе по энерго - и ресурсосбережению и

уменьшение техногенных влияний на степень соответствия природных условий, потребляемые людьми и других живых организмов [1, стр.231 - 234].

Повысить эффективность и устойчивость предприятий возможно за счет применения предложенного аппарата эколого - экономической диагностики. Устойчивость предприятия рассматривается со стороны его способности чувствовать воздействия – как компенсационный механизм, дающий способность адаптироваться к дестабилизирующим влияниям внутренней и внешней среды в процессе получения желаемого результата. Внутренние и внешние риски оказывают непосредственное влияние на один и тот же процесс - получения желаемого результата. Существует обратная зависимость между устойчивостью предприятия и рисками: с увеличением устойчивости снижается риск недостигнутой цели системы. Выражая эту зависимость в финансовую и материальную единицу, устойчивость предприятия можно отобразить через гармоничное движение денежных средств.

Устойчивость функционирования предприятия может быть повышена за счет создания механизмов эколого - экономической безопасности. Эти механизмы позволят произвести управление природопользованием предприятия и обеспечить достижение его стратегических и тактических целей и задач.

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

1. Кушу С.О. Взаимодействия вертикально - интегрированных корпораций с региональной системой Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №11 - 3 (52 - 3) - с. 231 - 234.

2. Мокропуло А.А. Формирование модели финансовой безопасности корпорации как основа инвестиционной привлекательности региона // Научный вестник Южного института менеджмента. 2015. №2. с.25 - 29.

3. Строгонова Е.И. Перспективные инструменты обеспечения устойчивого развития региональных экономических систем современной России. // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №4 - 2 (57 - 2) - с. 113 - 115.

© А.А. Мокропуло, М.А. Невтрилова, 2016

**УДК 336**

**Х.К. Нгуен**

Магистрант 1 курса группы 53706 / 1 кафедры ФИПС,  
Инженерно - экономический институт

Санкт - Петербургский Политехнический Университет Петра Великого  
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

**Э.А. Козловская**

Д.э.н., профессор кафедры ФИПС, Инженерно - экономический институт  
Санкт - Петербургский Политехнический Университет Петра Великого  
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

### **РОЛЬ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРООБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ**

Электроэнергетика занимает особое место в экономическом и социальном развитии страны. В то время нормальное функционирование этой базой отрасли

экономики невозможно без применения государством современных методов формирования тарифной политики. В Российской Федерации регулярно вносятся изменения в законодательстве по либерализации экономических отношений в электроэнергетике и по формированию тарифов на электроэнергию.

Актуальность темы исследования обусловлена интересом к тарифной политике, как одна из финансовых проблем энергообеспечения регионов Российской Федерации. Поскольку изменение и экономическая обоснованность тарифной политики оказывают на основные условия стабильного развития энергетической отрасли и на экономическую ситуацию в отдельных регионах, а также в стране в целом.

Целью данной работы является выявление проблем, связанных с выявлением роли тарифной политики в повышении эффективности электрообеспечения в России.

В соответствии с Федеральным законом «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации»<sup>1</sup> тарифы являются объектом государственного регулирования.

Содержание тарифной политики заключается в регулировании и контроле уровней регулируемых цен. Тарифную политику в электроэнергетике можно определить как совокупность регулирующих мероприятий государства в области производства, передачи и распределения энергии, направленных на формирование тарифов в электроэнергетике, обеспечивающих баланс экономических интересов поставщиков и потребителей энергии.

Тарифная политика в электроэнергетике осуществляется посредством установления экономически обоснованных тарифов на электроэнергию и их предельных уровней. Срок их действия не может быть менее чем один год.

Тарифообразование услуг в электроэнергетике, оказываемых на оптовом и розничных рынках электрической энергии, относятся к сфере действия естественной монополии, и в соответствии с Федеральным законом «Об электроэнергетике» № 35 - ФЗ от 26 марта 2003 г.<sup>2</sup> признается необходимость ценового регулирования этих услуг.

В настоящее время в Российской электроэнергетике существует метод перекрестного субсидирования, суть которого заключается в том, что тарифы на электроэнергию для потребителей на низком напряжении искусственным образом занижаются, и чтобы компенсировать возникающие денежные потери, завышаются тарифы для потребителей на высоком напряжении [5].

В действительности причина малой эффективности действующей тарифной политики заключается в недостаточной разработке механизма реализации существующей законодательной базы и слабом учете новых схем финансовых потоков, которые возникли из - за задержки реальной структурной перестройки отрасли. Кроме того, на сегодняшний день отработана только одна сторона деятельности государственных органов регулирования - прием распределения тарифов на электрическую энергию по группам потребителей.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации»

<sup>2</sup> Федеральный закон «Об электроэнергетике» № 35 - ФЗ от 26 марта 2003 г.

В частности метод перекрестного субсидирования может учитывать географические особенности субъектов Российской Федерации, характер размещения минерально - сырьевых ресурсов на их территориях, которые исторически повлияли на формирование современной структуры распределения энерго мощностей. Однако данный метод чувствителен к политическим и социально - экономическим процессам.

Метод перекрестного субсидирования определенным образом может влиять на развитие всего спектра отраслей экономики, ускоряя рост производительных сил регионов. Предсказание результатов от использования данного метода играет важную роль в определении эффективности государственной тарифной политики.

Таким образом, с одной стороны, с целью объективного и эффективного использования перекрестного субсидирования в экономике регионов региональным энергетическим комиссиям необходимо расширить практику своей оперативной деятельности и перейти к целевому и адресному установлению тарифов на электрическую энергию для своих потребителей. По нашему мнению, такой подход может активно способствовать развитию рыночных отношений в различных отраслях экономики, а сами комиссии становятся мощным регулирующим инструментом на рынках товаров, активно участвуют в формировании местных бюджетов и реализации региональных социально - экономических программ.

С другой стороны, целевое и адресное установление тарифов для крупных и энерго емких предприятий должно опираться на утвержденный Главой Администрации или Правительства перечень предприятий. При составлении Перечня следует руководствоваться решением задач по максимальному поступлению финансовых средств в местный бюджет, решению задач по реализации региональных социально - экономических программ, развитию рыночных отношений в экономике [4].

Мы считаем, что такое отношение к энерго емким и крупным производствам обеспечивает их конкурентоспособность, а деятельность региональных энергетических комиссий становится экономически оправданной, объективной и прозрачной для потребителей.

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

1. Федеральный закон «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации».
2. Федеральный закон «Об электроэнергетике» № 35 - ФЗ от 26 марта 2003 г.
3. Кутовой С.П., Сасим С. В. «Опыт государственного регулирования электроэнергетики зарубежных стран» – М.: Институт повышения квалификации, 2007.
4. Электроэнергетика России [Электронный ресурс] URL: <http://bourabai.ru/toe/rusenergy.htm>.
5. Кожуховский А.И. Потенциал сокращения затрат в российской электроэнергетике: подходы к оценке // Российское предпринимательство. - 2004. - № 2 (50). – С. 63 - 69.

© Х.К. Нгуен, Э.А. Козловская, 2015

**Р.И. Нуриева**

Старший преподаватель

Институт Экономики

Казанский государственный аграрный университет

Г. Казань, Российская Федерация

**Ж.А. Краснова**

Студент

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЙ БАЗЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И ПРИЗНАНИЯ В УЧЕТЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩИ**

Законодательство РФ устанавливает общие правовые требования к порядку государственного регулирования деятельности сельскохозяйственных организаций посредством предоставления средств государственной помощи, предопределяет уровень ответственности сторон при их предоставлении и использовании, а также предусматривает и определяет нормы ответственности при нарушениях, связанных с нерациональным и нецелевым распределением и использованием таких средств. Отдельной группой можно определить законодательные и нормативные акты, направленные на регулирование вопросов, связанных с порядком организации бухгалтерского учета бюджетных средств и раскрытия информации о них в финансовой отчетности компании [2, с.39].

На современном этапе развития действующая нормативно - правовая база сложившейся системы предоставления государственной помощи имеет ряд недостатков, которые, в свою очередь, отрицательно сказываются на формировании системы учета таких средств. К ним мы относим:

1. Нерациональное планирование объема государственной помощи с точки зрения периодичности, заключающееся в том, что финансирование имеет не долгосрочный, а краткосрочный срок выполнения. Перечень мероприятий, входящих в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [1], и сумма финансовых средств, выделяемых на каждое мероприятие, утверждаются ежегодно. Тенденция исключения некоторых мероприятий из Госпрограммы и сокращение сумм финансирования свидетельствует о том, что данное мероприятие не рассматривается как приоритетное, и, следовательно, финансируется по остаточному принципу.

2. Сельскохозяйственные организации информируются об условиях предоставления государственной помощи на текущий год слишком поздно;

3. Государственная поддержка сельскохозяйственных организаций не гарантирована. В соответствии с законодательством РФ государство при распределении средств между экономическими субъектами не имеет обязательств перед ними, а субъекты, в свою очередь, никаких гарантий на их получение. При этом экономический субъект не имеет права обращаться в суд, так как законодательством не гарантировано получение субсидий.

4. Зависимость доступа к федеральным средствам от регионального финансирования. Такая тенденция приводит к нарушению равных условий финансирования, конкуренции сельхозтоваропроизводителей, разрушает единый аграрный рынок страны, ведет к приоритетному выделению субсидий в регионах с высоким уровнем бюджетной обеспеченности и др.

5. Государственные органы не подсчитывают суммы государственной помощи, которые следует выплачивать ежегодно при принятии решения о субсидировании инвестиционных кредитов, следовательно, не ограничивают суммы субсидий [4, с. 107 - 108].

Для решения данных проблем, а также рациональной организации системы бухгалтерского учета поступивших на счета сельскохозяйственных организаций государственной помощи, предлагаем проведение следующих мероприятий.

1. В целях совершенствования регулирования рынка сельхозпродукции необходимо внести изменения в закон «О развитии сельского хозяйства», включив в него гарантии по удержанию цен не ниже минимальных и не выше максимальных. Кроме этого, следует определить степень ответственности государства и специалистов органов управления АПК за нарушение установленных границ колебания рыночных цен, провести массовую информационную кампанию среди производителей и потребителей продукции сельского хозяйства по механизмам действия системы государственного регулирования и выбору оптимальной стратегии поведения на рынке.

2. Необходимо добиться того, чтобы доступ к государственной помощи обеспечивался законом, а не условиями чиновников.

3. Обеспечить приоритетность Госпрограммы как приоритетного проекта по развитию сельского хозяйства.

4. Необходимо облегчить порядок получения государственной помощи из разного уровня бюджетов. Применение принципа софинансирования создает дополнительные барьеры для предприятий, которые создают дополнительные трудности и затраты при получении средств, и часто ущемляет гарантии получения субсидий. Каждая организация, выполнившая условия получения государственной помощи и Госпрограммы, должна гарантированно получать эти средства независимо от региональной политики и выделения средств из регионального и местного бюджетов [3, с.31].

Выполнение данных процедур позволит выработать эффективный механизм соблюдения принципов субсидирования в целях осуществления учетных процедур по признанию средств государственной помощи в соответствии с требованиями законодательства.

### **Список использованной литературы**

1. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 №717. Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

2. Залялиева Р.И. Принципы и направления государственной поддержки в сельскохозяйственных предприятиях / Р.И. Залялиева, Г.С. Клычова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. – №4 (26). – С.37 - 41.

3. Нуриева Р.И. Совершенствование форм отчетности в отношении раскрытия информации о государственных субсидиях / Р.И. Нуриева // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. – №2 (34). –С. 29 - 34.

4. Нуриева Р.И. Информационное обеспечение поступления и использования государственной помощи на предприятиях АПК / Р.И. Нуриева // Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты. Материалы Международной научно - практической конференции. Том 2. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015.– С. 107 - 108.

© Р.И. Нуриева, Ж.А. Краснова, 2016

**УДК 330**

**П.И.Огородников**

д.т.н., профессор, директор

**О.Б.Матвеева**

к.э.н., научный сотрудник

**Е.П.Гусева**

научный сотрудник

Оренбургский филиал

Федерального государственного бюджетного учреждения науки

Института экономики Уральского отделения Российской академии наук,

г.Оренбург, Российская Федерация

## **К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ К ИНВЕСТИЦИЯМ**

### **Аннотация**

Немаловажную роль в эффективности инновационной политики региона играет правильный выбор объекта для внесения инвестиций. Предлагается достаточно простая методика оценки привлекательности предприятий к инвестициям, основанной на расчете интегрального показателя, включающего в себя: 1<sup>ый</sup> показатель, оценивающий условия производства продукции; 2<sup>ой</sup> показатель определяет уровень компетентности менеджмента предприятия; 3<sup>ий</sup> показатель характеризует работоспособность людей, участвующих непосредственно в техническом процессе производства продукции; 4<sup>ый</sup> – характеризует уровень фондовооруженности или энерговооруженности работающего в сфере материального производства. На базе метода главных компонентов получено, что данные факторы почти на 70 % определяют уровень производительности труда предприятия и позволяет проранжировать предприятие по данному показателю.

**Ключевые слова:** инновационная политика, привлекательность предприятия, производительность труда, инвестиции, главные компоненты, рентабельность затрат, диверсификация, корреляция.

Эффективность инновационной политики в регионах зависит от многих факторов. Немаловажную роль в этом перечне играет правильность подбора объекта (предприятия)

для инвестиций. Несмотря на множество разработанных методик по оценке привлекательности предприятия к инвестициям, каждая имеет свои плюсы и минусы. Мы предлагаем при ранжировании предприятий по их привлекательности к инвестициям применить разработанную и апробированную на сельскохозяйственных организациях методику, включающую в себя четыре основных показателя.

1. Показатель  $P_1$ , оценивающий состояние сырьевой базы для производства, состояние логистики (развитость транспортной инфраструктуры региона и др.), состояние рынков сбыта продукции, состояние конкурентной среды и перспективы спроса на продукцию. Для сельскохозяйственного производства кроме того, в оценке бизнес – условий, необходимо учитывать показатели почвенно - климатических условий производства. Это, например, урожайность зерновых, характеризующая, в некоторой степени почвенно - климатические условия производства; расстояние предприятия от районного и от областного центров, как характеристики удалённости пунктов сбыта продукции.

2. Показатель  $P_2$ , характеризующий уровень компетентности менеджмента предприятия. Показатель  $P_2$  должен учитывать уровень рациональности ассортиментной политики (уровень рациональности структуры товарной продукции). Уровень рациональности структуры товарной продукции можно оценить коэффициентом ранговой корреляции Спирмена ( $\rho$ ) между средним уровнем рентабельности затрат по отдельным видам продукции и структурой затрат в общей полной себестоимости производства.

При этом коэффициент ранговой корреляции при рациональной структуре затрат должен быть не менее  $+0,6$  ( $\rho \geq +0,6$ ) [3]. Это свидетельствует о том, что большие затраты направлены на производство более рентабельной продукции. Кроме того, показатель  $P_2$  должен учитывать средний уровень рентабельности затрат по предприятию  $\bar{M}$  и среднее квадратическое отклонение рентабельности затрат по всем видам товарной продукции  $\sigma$ , рассчитанное как корень квадратный из дисперсии, характеризующей стабильность производства. Рентабельность продукции отражает её себестоимость и цену реализации, а, следовательно, и в какой - то степени спрос на неё. Среднее квадратическое отклонение рентабельности затрат по всем видам товарной продукции  $\sigma$  характеризует величину риска вложений, то есть чем больше  $\sigma$ , тем меньше определённости, предсказуемости результата, поэтому структура затрат должна обеспечивать минимизацию риска ( $\sigma$ ) за счёт диверсификации (использования разнообразия видов товарной продукции).

Главная идея диверсификации заключается в следующем. Если эффективность функционирования каждого из группы интересующих нас объектов (проектов) варьирует случайным образом, то есть обладает неопределённостью, неоднозначностью, которая может быть оценена дисперсией, характеризующей величину этой неопределённости или величину риска, то портфель, составленный из подгруппы этих объектов (подгруппа объектов) будет иметь эффективность, равную средней взвешенной по объёму эффективности.

Таким образом при заданной общей средней эффективности доля объектов с отрицательной парной корреляцией эффективностей будет определять эффект получаемый от диверсификации, то есть эффект от использования разнообразия для снижения риска. Величину разнообразия эффективностей объектов определяет доля объектов с отрицательно коррелированными между собой эффективностями.

3. Показатель  $P_3$ , характеризующий уровень профессионализма и работоспособности работников, участвующих непосредственно в технологическом процессе производства. Показатель  $P_3$  должен учитывать средний образовательный и профессиональный уровень работников, их средний возраст, то есть их трудоспособность, стаж работающих в сфере материального производства.

4. Показатель  $P_4$ , характеризующий уровень средней вооружённости (фондовооружённости и энерговооружённости) работающего в сфере материального производства [1].

На основании многомерного статистического анализа получены из всей совокупности интегральных характеристик, наблюдаемых признаков, изучаемые объекты которые наилучшим образом описывают изучаемый процесс.

Для анализа признаков применён метод главных компонент, которые позволяют выявить связь каждой с изучаемыми признаками [3]. Первая главная компонента наиболее связана линейно с признаками, характеризующими работоспособность и профессионализм работников предприятия непосредственно занятых в сфере материального производства. Её вклад в общую дисперсию признаков составляет 27,5 %. Её можно назвать «рабочие кадры предприятия».

Вторая главная компонента наиболее тесно линейно связана с признаками, характеризующими техническую вооружённость работников. Её вклад в общую дисперсию признаков составляет 15,6 %. Её можно назвать «техническая вооружённость работников предприятия».

Четвёртая главная компонента наиболее тесно линейно связана с признаками, характеризующими условия производства (природно - климатические условия, удалённость рынков сбыта продукции). Её вклад в общую дисперсию признаков составляет 13,5 %. Её можно назвать «условия бизнеса».

Третья главная компонента наиболее тесно линейно связана с признаками, характеризующими компетентности руководства предприятия, отвечающими за оптимальность структуры товарной продукции и общую рентабельность производства [2]. Её вклад в общую дисперсию признаков составляет 11 %. Её можно назвать «профессионализм менеджмента предприятия».

В результате анализа, можно утверждать, что данный анализ позволил установить, что колебания производительности труда на предприятии зависят в первую очередь от работоспособности рабочих предприятия, их технической вооружённости, условий производства и компетентности руководства предприятия.

Выделенные главные компоненты можно использовать при ранжировании и классификации предприятий, что соответствует ранжированию или классификации по связанным с ними совокупностям признаков.

То есть, при оценке инвестиционной привлекательности предприятия, оценку латентных (скрытых, внутренних) характеристик предприятия, таких как работоспособность работников, занятых в сфере материального производства; их техническую вооружённость; компетентность менеджмента предприятия и условия производства можно рассчитать и отнести предприятие к одной из трёх групп, применяя рекомендованные пределы значений главных компонент, указанные в таблице [4].

Таблица – Рекомендуемые пределы главных компонент, для характеристики предприятия

Компо- ненты	F1		F2		F3		F4	
	Границы		Границы		Границы		Границы	
№ группы	Нижняя	Верхняя	Нижняя	Верхняя	Нижняя	Верхняя	Нижняя	Верхняя
1	0	5	- 3,5	0	0,7	3,5	- 2,3	0
2	- 1	0	0	1	0	0,7	0	0,7
3	- 2	- 1	1	2,5	- 2,2	0	0,7	3,3

Если сложить номера групп (мест) для каждого предприятия и повести группировку предприятий по сумме мест, распределив предприятия на две группы, то есть считая, что сумма мест 8 как бы предполагает удовлетворительную оценку по всем компонентам ( $2+2+2+2=8$ ), средняя сумма мест первой группы будет равна 7,4 и средняя годовая производительность труда будет равна 79,7 тыс.руб. / чел для удовлетворительно работающих предприятий. Соответственно, для неудовлетворительно работающих предприятий средняя сумма мест второй группы будет равна 9,9 и средняя годовая производительность труда будет равна 45,6 тыс.руб. / чел., то есть производительность почти в два раз меньше.

#### Список используемой литературы

1. Абдулаев К.Х. Рост фондовооружённости и производительности труда – основа повышения заработной платы // Российское предпринимательство. – 2012. - №1 (199). – С.85 - 90
2. Базаров М.К., Нефедов Ю.В., Огородников П.И. Оптимизация риска предпринимательства: монография / М.К. Базаров, Ю.В. Нефёдов, П.И. Огородников. – Оренбург: ГБУ РЦРО, 2015. - 195 с.
3. Дубров А.М. Обработка статистических данных методом главных компонент. Москва «Статистика». 1978.
4. Солодовников А.С., Бабайцев В.А., Браилов А.В., Шандра И.Г. Математика в экономике. В 3 - ч частях. // Финансы и статистика, 2007 – С.435  
© П.И. Огородников, О.Б. Матвеева, Е.П. Гусева, 2016

УДК 334.723

Э.Н.Ожиганов, д.филос. н., профессор ИПТИЭ, РУДН  
г. Москва, Российская Федерация, E - mail: edwardozhiganov@gmail.com

#### ВЛИЯНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ И ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ И КОМПАНИЙ ЧАСТНОГО СЕКТОРА

Реструктурирование производственной базы оборонной и ракетно - космической промышленности и расширение коммерческого использования космических и оборонных технологий отвечают задаче приспособления к сокращению бюджетного финансирования в РФ. В связи с этим в различной степени опробуются такие методы, как 1) сокращение

подразделений, которые не считаются элементами основного бизнеса, 2) консолидация производственных объектов для сокращения избыточных мощностей, 3) коммерциализация технологий и др.

В данном контексте положение оборонной и ракетно - космической промышленности РФ не является уникальным, поскольку ведущие корпорации, производящие соответствующую продукцию, прежде всего в США, Англии, Канаде, ввиду сокращения оборонных и космических бюджетов этих стран, вынуждены принимать адаптивные меры для того, чтобы оставаться конкурентоспособными, прибыльными и финансово стабильными.

Совокупность таких мер, который может быть источником полезного опыта для реформирования промышленности РФ, включает 1) попытки увеличить долю рынка посредством слияний и приобретений, 2) внутреннюю реорганизацию и реструктурирование, которые включают сокращение рабочих мест и изменение профессиональных компетенций, 3) сокращение базы поставщиков и субподрядчиков, 4) использование «команд» и совместных предприятий, в которых несколько фирм заключают субподрядные договоры друг с другом, 5) расширение рынков космической продукции путем увеличения базы зарубежных покупателей и объема продаж, 6) продажа тех сегментов производства и бизнеса, которые не являются профильными единицами корпораций или не представлены на специализированных рынках, и др. [1, С. 110 - 113]

По различным причинам, далеко не все зарубежные производители космической и оборонной продукции делают акцент на ее преобразовании для коммерческих целей, считая, что конкурентоспособное производство в коммерческом секторе принципиально отличается от такового в космическом и оборонном секторах. Процессы производства и те инфраструктуры, которые были созданы, чтобы обслуживать потребителей космической техники оборонного назначения, заметно отличаются от коммерческих компаний, производящих конкурентоспособную продукцию для среднего потребителя, а некоторые эксперты на этой основе вообще предполагают, что не существуют никаких коммерческих рынков для конвертированной продукции оборонного назначения.

Способность проводить сравнительные исследования между данными секторами промышленности РФ и ведущих западных стран и делать на этой основе заключения о производительности труда, об отношениях между расходами на космическое производство и занятостью, уровне капитализации предприятий и т.п., осложняются тем, что многие данные основаны на процедурах оценивания или методах, имеющих высокую степень неопределенности. При сравнительных оценках на уровне российских предприятий или корпораций с их зарубежными аналогами возникают проблемы с исходными данными и отсутствием сопоставимых показателей финансовой и производственной деятельности. Поэтому в российских источниках часто можно видеть сравнительные оценки, которые значительно отличаются друг о друга.

Реформирование всегда связано с выбором, в данном случае с выбором в пользу подлинно жизненно важных программ ракетно - космической промышленности, при этом оставляя в стороне множество остальных вариантов, хотя это трудный выбор. Какие именно программы действительно важны и какие элементы в этих программах сами по себе являются достаточно важными, чтобы оправдать их сохранение? Достижение согласия

по этому вопросу само по себе является огромной проблемой, поскольку связано со множеством разнонаправленных интересов.

Далее необходимо будет решать, какие критерии измерения должны применяться для оценки таких основных проблем как относительная эффективность финансирования проектов государственным заказчиком и / или внешними инвесторами и закупок продукции корпораций и предприятий. В космическом секторе традиционно рассматриваются четыре критерия такой оценки – 1) уровень затрат на производство и развитие космических систем, 2) время начальной эксплуатационной доступности систем, 3) их эксплуатационные качества (производительность) и 4) полезность для пользователя. Но поскольку регулятор и покупатель здесь, как правило, один и тот же, неизбежный вывод состоит в том, что, пока фундаментальная структура отрасли остается неизменной, ее относительная неэффективность (по сравнению с коммерческим вариантом), продиктованная этой структурой, будет сохраниться. Учитывая ограниченное количество систем, которые полностью финансируются из бюджета (вследствие их высокой себестоимости), а также вероятность длительного спада в космическом бюджете РФ, нереалистично полагать, что производители в перспективе будут экономить финансовые средства в целях мотивировать ценовую конкуренцию и инновации.

Существуют способы, с помощью которого основной (генеральный) подрядчик (корпорация) может организовать взаимодействие с субподрядчиками, используя на этом уровне отношения рыночного типа, предоставляя малым высокотехнологичным предприятиям возможность конкурировать за разработку соответствующих подсистем и компонентов. Другой возможный способ повысить эффективность состоит в том, чтобы сделать график выполнения субподрядов критическим фактором, обеспечивая определенный компромисс между стоимостью и производительностью.

Поиск средств для повышения эффективности в существующей структуре промышленной базы аэрокосмической промышленности в целом заключается в упрощении конкуренции ниже уровня генерального подрядчика. В этом же ключе может быть решен важнейший вопрос о диверсификации производства, решение которого можно найти с помощью создания сети малых высокотехнологичных предприятий.

Диверсификация обычно требует новых навыков, новых методов и новых средств, что в результате она почти неизбежно приводит к физическим и организационным изменениям в структуре производства и бизнеса. При разработке планов диверсификации необходимо учитывать различные тренды и неопределенности, среди которых – общие тенденции развития экономики, политические и международные тренды, тенденции, специфичные для отрасли, оценки конкурентоспособности фирмы относительно других корпораций отрасли, тренды в производственных затратах, и др. Если анализ трендов и обстоятельств указывает, что корпорация должна диверсифицироваться, перед ней открываются три основных варианта:

- вертикальная диверсификация, которая основана на поиске дополнительных возможностей для нового производства в пределах существующего производства;
- горизонтальная диверсификация, которая предполагает поиск потенциала в условиях существующего рынка за счет новой продукции и новых технологий, отличных от используемых;

- т.н. латеральная диверсификации, которая предполагает расширение деятельности корпорации за счет производства новых продуктов или изделий, технологически не связанных с текущим производством, и предназначенных для реализации на совершенно иных рынках.

Стратегия конкуренции может быть ключевым фактором в решениях по вертикальной интеграции. Широкий набор моделей промышленного предприятия подчеркивает использование вертикальной интеграции как способа повысить барьеры входа в одном или нескольких связанных рынках. Другой класс моделей фокусируется на смешанных структурах, где фирма в одной отрасли могла бы быть вертикально интегрирована с фирмой в другой отрасли. Эти модели испытывают недостаток в основополагающих теориях относительно того, почему интеграция, вместо того, чтобы объединить контракты, необходима, чтобы реализовать определенную стратегию. Анализ промышленного предприятия также осветил особые примеры вертикальной интеграции с инновационными организациями, например, случаи компромисса между преимуществами координации, связанной с интегрированным производством и преимуществами многократного получения разнообразных технологий, что предполагает деятельность независимых инновационных организаций [2, С. 3675 – 3686].

Можно констатировать заметное изменение позиций исследовательских источников по сравнению с предшествующими декадами в сторону более реалистических и проблемных подходов, что, очевидно, явилось результатом осознания действительного положения в экономике, вызванного концентрацией промышленных и финансовых институтов. В Российской Федерации, при создании государственных монополий в форме госкорпораций, в качестве одного из доводов выдвигалось сокращение ненужной конкуренции в условиях растущего ограничения финансовых и кадровых ресурсов, но на практике фактически был положен конец внутренней конкуренции. Однако основой рыночной экономики является конкуренция, при этом конкурентоспособность на внешних рынках тесно связана с конкурентоспособностью на внутреннем рынке. Корпорации, действующие в условиях таких ограничений, никогда не станут инвестиционно привлекательными как для отечественных, так и зарубежных инвесторов, в том числе потому, что их реальная стоимость их капитала не может быть адекватно определена.

Вертикальная интеграция как интеграция сфер деятельности в корпорации основана на аккумулировании различных видов капитала. При этом реальное положение вещей сильно отличается от «правильных» схем, а также от описания моделей, которые лежат в основе организационного дизайна крупных мировых производителей авиакосмической техники. Отметим, что интеграционные процессы в американской и европейской авиакосмической промышленности протекают в институциональной среде, которая по всем своим характеристикам значительно отличается от российской. Это влечет за собой трудности не только в сравнительном анализе данных процессов, но и в применении методов оценки их влияния на показатели деятельности корпораций.

В российской научной литературе высказывается мнение, что «в современных условиях, когда экономические результаты деятельности многих компаний являются непрозрачными и отсутствует методологическая база для оценки функционирования объединенных структур, определение потенциальной эффективности формируемой интегрированной структуры затруднено или вообще невозможно» [3, С. 2].

В зарубежных исследованиях показывается, что принятие решений по вертикальной интеграции в различных экономических системах может стимулироваться противоположными целями: там, где политическая рента минимальна, вертикальная интеграция имеет целью увеличение прибыли при снижении транзакционных издержек, но там, где правовые нормы и правила рынка не могут обеспечить адекватное исполнение контрактов, вертикальная интеграция служит средством обойти возникающие преграды расширения власти над внутренним рынком и получения политической ренты, и более вероятно, что вертикально интегрированы будут организации во главе с корпоративными инсайдерами, обладающими политическими связями [4, С. 1]. Поскольку вертикальная интеграция в значительной мере затронута институциональными факторами, эти две противоположные модели имеют совершенно иной менталитет и совершенно разные последствия, а значит и критерии потенциальной эффективности формируемой интегрированной структуры будут принципиально различаться.

Что касается структурного построения европейской и американской аэрокосмической промышленности, то у них имеется определенное сходство, поскольку на аэрокосмическом рынке действуют несколько корпораций, имеющих высокую степень интеграции. Лидер первой из них – Airbus Group, выступает конкурентом Boeing, а BAE Systems, который получает преимущественную долю доходов от производства военной продукции, напоминает в этом контексте Lockheed Martin Corporation. При этом все они уже с 80 - х годов прошлого века осуществляют диверсификационные стратегии, переориентируя заметную часть их производства на выпуск высокотехнологичной продукции.

Таким образом, структурное построение европейской и американской аэрокосмической промышленности можно отнести к т.н. гибриднему типу, который обеспечивает им высокую степень конкурентоспособности. Диверсификация в высокотехнологичном производстве повышает конкурентоспособность корпорации, в том числе, за счет снижения транзакционных и административных издержек.

*Исследование подготовлено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта № 14 - 02 - 00522 «Разработка теоретических и практических подходов развития научно - производственной кооперации государственных корпораций России и частного сектора с целью диверсификации деятельности и повышения эффективности использования научных достижений, полученных за счет средств госбюджета».*

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

1. Кокуйцева Т.В., Мякишева П.Ю. Анализ состояния государственно - частного партнерства в странах - участницах СНГ // Экономика и предпринимательство, 2014, №11 (ч.2).
2. Ожиганов Э.Н. Стратегия диверсификации: пример аэрокосмической промышленности // Российское предпринимательство. – 2015. – № 16(21). – С. 3675 – 3686.
3. Стрельцов Б.Е., Шиянов Б.А., Бурковский В.Л. Моделирование механизма формирования и оценка эффективности функционирования вертикально интегрированных производственных структур. – Вестник Воронежского государственного технического университета, Выпуск № 1 том 6, 2010
4. Fan J., Huang J., Morck R., Yeung B. Vertical Integration, Institutional Determinants and Impact: Evidence from China - NBER Working Paper No. 14650, January 2009,

© Э.Н. Ожиганов, 2016

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Под трудовым потенциалом понимается мера способностей и возможностей работников материализовать свои знания и умения с целью обеспечения жизнеспособности и развития фирмы [2, с. 136]. Трудовой потенциал формируется интеграцией и динамикой таких моментов и сторон жизнедеятельности человека, как личностные свойства; общая работоспособность; профессионально - квалификационные знания, умения, опыт [1, с. 116].

В качестве объекта исследования был выбран филиал СТУ НьюУМН АО «Транснефть - Сибирь». Состав сотрудников по стажу работы на предприятии характеризуется стабильностью 64,57 % человек, имеющих стаж работы на предприятии более 5 лет. Наибольшую возрастную группу составляют работники, возраст которых старше 50 лет – 32,68 %, от 40 до 50 лет - 30,12 %, от 31 до 40 лет – 23 %, от 21 до 30 лет - 14,18 %.

Средний возраст трудовых ресурсов за 2015 г. Составил 43 года, в том числе: средний возраст мужчин - 43,4, средний возраст женщин 39,5.

На 01.01.2016 года в СТУ работает 10 человек пенсионного возраста, в их числе 1 специалист – инженер - механик ремонтно - механических мастерских, который имеет большой практический опыт и желание быть полезным на производстве. Все пенсионеры, работающие по профессии водитель, планируют завершить трудовую деятельность в 2016 году, из них с 4 заключены срочные трудовые договоры.

Проанализировав текучесть кадров было получено следующее: за 2014 год принято в СТУ 107 человек, из них 1 руководитель, 8 специалистов и 98 рабочих. Уволено 104 человека из категории рабочих. Сравнительно с 2013 годом: принято 137 человек (3 руководителя, 6 специалистов, 128 рабочих); уволено 125 человек (3 руководителя, 4 специалиста, 118 рабочих).

В 2014 году исключены из списочной численности в связи с переводом в филиалы «Транснефть - Сибирь» 3 работника.

Количество уволенных в 2014 году уменьшилось на 21 человека. Так, количество работников, уволенных по причине текучести, составляет 84 человека: 7 рабочий уволен по состоянию здоровья, 16 работников – в связи с выходом на пенсию, 9 работника по соглашению сторон, по собственному желанию 52 работников, в то время как в 2013 году по причинам текучести уволен 81 работник (3 руководителя, 4 специалиста, 74 рабочих).

По сравнению с 2014 годом в 2015 году выросло число работников, уволившись в связи с выходом на пенсию, на 9 человек и количество уволившись работников в связи с окончанием срока трудового договора на 4 человека.

Далее была рассмотрена работа с кадровым потенциалом. Такая работка ведется в соответствии с «Положением о работе со специалистами резерва кадров, рекомендуемыми на замещение штатных должностей руководителей и главных специалистов ОАО «Транснефть - Сибирь». В СТУ сформирован резерв кадров из числа наиболее профессионально компетентных работников, имеющих продолжительный стаж работы в должности.

Таким образом были выявлены следующие проблемы: филиалу СТУ требуются молодые кадры, т.к. именно молодые сотрудники являются главным источником инициатив и генератором позитивных изменений; высокий уровень производственного травматизма; высокий уровень текучести среди рабочих и слабая заинтересованность в труде.

В связи с этим было принято решение провести некоторые мероприятия, а именно:

- 1) провести комплекс мероприятий по качественному повышению организации работ в области охраны труда и технике безопасности сотрудников филиала;
- 2) организовать в подразделении СТУ Совет молодых специалистов;
- 3) по результатам анкетирования было принято решение об открытии спортзала;
- 4) создать комиссию по безопасности дорожного движения.

Разработкой инструкций по охране труда занимается инженер по охране труда, который находится в штате компании.

Комиссия по БДД подразумевает проверку знаний правил дорожного движения у водительского состава. Для водителей, занятых на перевозке пассажиров будет проводиться ежеквартальная проверка знаний правил дорожного движения. Также будет проводиться работа по предрейсовым и внеплановым инструктажам, разборы дорожно - транспортных происшествий, беседы и собрания с водительским составом, выпускаться информация по БД. Проверкой знаний ПДД и проведение инструктажей занимается инженер по технике безопасности, который находится в штате компании.

На заседаниях комиссии по безопасности дорожного движения будут рассматриваться работа водителей, допустивших ДТП, совершивших нарушения в части обеспечения БДД.

По проведенному анализу можно сделать следующие выводы:

1) в СТУ НьюМН АО «Транснефть - Сибирь» большое внимание уделяется социальным факторам. В компании проводится сильная, продуманная социальная политика, ориентированная на интересы работников предприятия;

2) на предприятии главной проблемой является – производственный травматизм. С 2011 - 2015гг. производственный травматизм увеличивался. Производственный травматизм связан с нарушениями правил охраны труда и техники безопасности на предприятии. В 2015 году зафиксировано 25 нарушений правил охраны труда и промышленной безопасности, что превышает количество нарушений за предыдущий год;

3) В СТУ также высокий уровень дорожно – транспортного травматизма. В 2014 году зарегистрировано 16 дорожно - транспортных происшествий, в которых 2 человека погибло, 4 человека ранено. 8 ДТП совершены по вине водителей СТУ. За 2011 - 2015 года дорожно – транспортный травматизм оставался неизменно высоким.

4) наибольшую возрастную группу составляют работники, возраст которых старше 50 лет – 33 % , от 40 до 50 лет – 30 % ,от 31 до 40 лет – 23 % , от 21 до 30 лет - 14 % . Необходимо привлечение молодых, активных, перспективных кадров;

5) высокий уровень текучести кадров среди рабочей категории работников. Текучесть кадров в 2014 году составила 23,55 % , что в 1,5 раза больше чем в 2015 году – 16,93 % .

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

1. Берглезова Т.В. Проблемы управления процессами формирования и использования трудового потенциала предприятия // ПерсоналМикс. - 2012. – 263 с.
2. Десслер Г. Управление персоналом / Пер. с англ. - М.: Изд - во Бином, 2012. – 167 с.
3. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2011. – 125 с.

© И.В. Осиновская, А. И. Исмаилова, 2016

**УДК 336.64**

**Е.А. Петрулевич**

К.э.н., доцент

ЧФ КНИТУ - КАИ

Г. Чистополь, Российская Федерация

### **ПРЕИМУЩЕСТВА, ИСТОЧНИКИ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

Правильное определение любого экономического инструмента очень важно для понимания его сущности и успешного применения на практике. Применительно к лизингу данное замечание особенно актуально. С одной стороны само слово лизинг сейчас довольно часто и охотно используют в любом контексте и это, безусловно, следует оценить как положительную тенденцию и показатель применения его в хозяйственной практике. С другой стороны, единого толкования данного термина не существует, что затрудняет его понимание и восприятие. Часто в научно - популярной литературе лизинг отождествляют с кредитом или арендой. Такое смешение наблюдается и в нормативных документах.

Основное содержание лизинга сводится к инвестированию временно свободных или привлеченных финансовых ресурсов в долгосрочные активы, передаваемые во временное пользование. Лизинг можно рассматривать как один из источников финансирования инвестиций наряду с собственными средствами хозяйствующих субъектов (прибыль и амортизация), продажей неиспользуемых активов, бюджетными и внебюджетными централизованными фондами, кредитами банков, эмиссией ценных бумаг, а также средствами иностранных инвесторов.

Характер лизинговой активности является одним из индикаторов уровня экономического развития любой страны. В инвестиционную политику многих развитых стран включаются меры по стимулированию и поддержки лизинговой деятельности.

Основное содержание лизинга сводится к инвестированию временно свободных или привлеченных финансовых ресурсов в долгосрочные активы, передаваемые во временное пользование. Лизинг можно рассматривать как один из источников финансирования инвестиций наряду с собственными средствами хозяйствующих субъектов (прибыль и

амортизация), продажей неиспользуемых активов, бюджетными и внебюджетными централизованными фондами, кредитами банков, эмиссией ценных бумаг, а также средствами иностранных инвесторов.

Попытаемся показать, в чем состоят преимущества лизинга и каковы их источники.

Определение преимуществ обеспечивает наиболее эффективную форму организации лизинга и механизмов взаимодействия его субъектов.

«Классик» теории лизинга Томас Кларк в качестве эпиграфа к одной из глав своей хрестоматийной книги по финансовому лизингу приводит следующую цитату из произведения английского поэта Мэттью Приора: «as folks ... prone to leasing, Say things at first? Because they're pleasing» [3, с. 69]. Конечно, это выражение, написанное в 17 веке, не имеет отношения к современному лизингу, но оно отражает то, что лизинг действительно имеет преимущества («приятен») для пользователя.

Сгруппируем преимущества по признаку отнесения их к основным субъектам лизинговой схемы.

**Изготовитель, поставщик и лизингодатель.** Когда представленные субъекты тесно связаны между собой, тогда преимущества проявляются наиболее полно.

Изготовитель и поставщик получают возможность использовать лизинг как своеобразный *вид рекламы*. Если в лизинг предлагается не одна единица, а целый комплекс оборудования, то это приводит к дополнительному увеличению объема продаж. Для лизингодателя привлекательно предоставление ему изготовителем права использования своей торговой сети, такая взаимосвязь называется «sales aid».

Лизингодатель, а через него и изготовитель получает возможность установления *канала обратной связи* с конечным пользователем оборудования. В течение временной эксплуатации оборудования лизингополучателем полная достоверная информация о конструктивных особенностях изделия поступает производителю, что способствует устранению их недостатков.

Еще одно преимущество для изготовителя связано с *ускорением темпов обновления* ассортимента выпускаемой продукции. Имея возможность передавать старые модели оборудования в лизинг, предприятия производители обновляют ассортимент, что также способствует укреплению их позиций на рынке. Такая практика широко применяется ведущими производителями компьютеров [2, с. 75].

Лизинг предоставляет *возможность избавления от временно неиспользуемого оборудования*. Если предприятие имеет оборудование, которое не целесообразно реализовать, но которое временно не задействовано в производственном процессе, то решением проблемы может стать оперативный лизинг. Конечно, в российских условиях для этого потребуются специальные организационные мероприятия, поскольку лизинговая деятельность предполагает приобретение оборудования специально для последующей передачи его в лизинг.

Для лизинговой фирмы это «обычный» вид предпринимательской деятельности, обеспечивающий *возможность получения прибыли*. Преимущество такого бизнеса состоит в дополнительном *страховании и риска неплатежа*, поскольку материальным обеспечением сделки всегда является объект, принадлежащий лизингодателю.

В каждый конкретный период экономического развития государство может устанавливать определенные привилегии участникам лизинга (налоговые скидки,

ускоренная амортизация, льготные кредиты и др.). Возможность *получения различных льгот* – еще одно преимущество лизинга.

**Пользователь** также получает существенные преимущества за счет лизинга. Важной особенностью является то, что прибыль получается в результате эффективного использования оборудования, а не владения им. Также к преимуществам лизинга для лизингополучателя относятся:

- возможность переоснащения производства новым высокотехнологичным оборудованием без привлечения значительных финансовых ресурсов, особенно это актуально для предприятий, испытывающих финансовые затруднения, малых фирм;
- гибкость условий, форм и систем расчетов, предусмотренных контрактом (платежи могут начаться даже после того, как будет реализована продукция, выпущенная на оборудовании, взятом в лизинг);
- отнесение лизинговых платежей к себестоимости, что уменьшает налогооблагаемую базу при расчете налога на прибыль;
- преимущества и относительная простота при учете;
- комплексность предлагаемых услуг;
- возможность быстрой смены оборудования;
- сохранения права собственности и вытекающих из него налоговых и других обязательств за лизингодателем (учет на его балансе, экономия на налоге на имущество);
- не утяжеление баланса заемными средствами, сохранения возможности получения кредитов для других целей.

**Финансирующие организации.** Эти участники лизинга *получают прибыль* за счет предоставления своих свободных средств [1, с. 326]. Кроме того, они также могут иметь определенные льготы и привилегии за финансирование лизинга, установленные государством или другими субъектами лизинга (например, получение на льготных условиях продукции, выпускаемой пользователем и вносимой им в качестве оплаты услуг лизинга).

**Государство.** По правилам Международного Валютного Фонда сумма сделок международного лизинга не учитывается при определении национальной задолженности, не ухудшая значений оценочных показателей, что также следует отнести к преимуществам на уровне государства. Кроме этого, можно отметить общий народнохозяйственный эффект от применения лизинговых операций, способствующий появлению новых технологий, росту объемов производства товаров и услуг, расширению производственных мощностей. Через лизинг государство может стимулировать развитие приоритетных отраслей экономики. Несмотря на то, что лизинговое финансирование осуществляется в рамках в рамках совокупного инвестиционного спроса, зависящего от общей ситуации, при прочих равных условиях оно создает дополнительные стимулы к накоплению, является фактором ускорения научно - технического прогресса.

Часть перечисленных преимуществ (например, возможность получить современную технику без крупных первоначальных затрат или установление канала обратной связи) связана с экономической природой лизинга, имеют место при любых внешних условиях, их реализация зависит от того, насколько правильно построена общая схема лизинга. Другие преимущества (прибыльность для финансовых институтов) имеют отношение к «предпринимательскому» аспекту, для того чтобы они проявились, нужно

соответствующим образом рассчитать лизинговую плату. Кроме этого есть и чисто «конъюнктурные» плюсы лизинга, которые связаны с конкретными условиями его реализации, для того, чтобы они работали, требуется с одной стороны, знание установленных правил, с другой стороны, адекватное определение последних.

Безусловно, лизинговые схемы нельзя считать универсальным средством для решения всех экономических проблем. Заключение и выполнение лизингового договора само сопряжено со многими трудностями, некоторые из них носят объективный характер, другие – связаны с особенностями конкретной ситуации (последние особенно остры в российских условиях). Как отмечалось выше, возможность получить по лизингу дорогостоящее оборудование имеют даже небольшие предприятия, не располагающие свободными средствами, достаточными для покупки. Однако, в целом для организации всей цепочки нужны значительные финансовые ресурсы.

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

1. Газман В.Д. Финансовый лизинг. – М.: ГУ ВШТ, 2012. – 428 с.
2. Юсупова А.Т. Финансовый анализ конкурентных стратегий российских предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2009. - №3, с. 73 - 81.
3. Clark T.M. Leasing. – McGraw – Hill Book Company (U.K.) Limited, 1978.

© Е.А. Петрулевич, 2016

**УДК 330**

**М.Д.Пильчук**

Студентка 2 курса

СФУ, ИУБПЭ

г. Красноярск, Российская Федерация

### **ВКЛАД СИБИРСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВВ. В РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНА**

Сегодня, в ходе строительства цивилизованного рынка, реальна опасность девальвации нравственных ценностей в сознании молодежи, что и обуславливает актуальность проблемы формирования нравственной культуры личности предпринимателя. Духовно - нравственная сторона предпринимательства проявляется в экономических, политических и социальных отношениях и тесно связана с моралью, нравственностью, религией. В связи с этим полезен и интересен опыт отечественных предпринимателей, которые занимались меценатством и благотворительностью. Объективная полезность духовной деятельности человека диалектически сочетается с объективным бескорыстием, где награда – удовольствие, доставляемое процессом познания окружающего мира, и удовлетворение от выполненного долга; наказание – угрызение совести и чувство вины. Этими заповедями руководствовались и сибирские предприниматели второй половины XIX – начала XX вв.: Баландины В.А. и А.А., Гадалов И.Г., Кузнецовы А.Ф. и А.П., Матонин А.К., Некрасов И.И., Толкачев И.А., Щеголева Т.И. и др. Они внесли значительный вклад в развитие

образования в Сибири. Именно народное образование было одним из наиболее важных и распространенных направлений благотворительной деятельности.

Таблица 1.

Благотворительная деятельность сибирских купцов - предпринимателей второй половины XIX – начала XX вв. [2]

Предприниматель	Объект благотворительности
Гадалов И.Г. (1840 - 1907), красноярский купец	- Красноярская Мужская гимназия, 1868 г. (17 000 руб.) - Пансион при Красноярской мужской гимназии (8000 руб.) - 5 000 руб. на содержание Красноярской женской гимназии, 1881 г.
Толкачев И.А., купец	Красноярская Женская гимназия, 1873 г. (каменный двухэтажный дом со всеми постройками)
Щеголева Т.И., вдова красноярского золотопромышленника	На постройку здания Красноярской женской гимназии: в 1867 г (600 руб. серебром на учреждение и содержание гимназии) и в 1879 г. (4000 руб.)
Кузнецова А.Ф., жена красноярского золотопромышленника	- 12 000 руб. на постройку здания Красноярской женской гимназии, 1879 г.; - 30 000 руб. на содержание Красноярской женской гимназии, 1886 г.
Некрасов И.И., канский купец первой гильдии	23 000 руб. на постройку здания Красноярской женской гимназии
Гусев И.В., минусинский купец	Собственный дом под Минусинскую женскую прогимназию
Тимофеев С.Т., канский купец второй гильдии	Дом для Канского женского училища, 1892 г.
Матонин А.К., енисейский купец первой гильдии	10 000 руб. на постройку Енисейской мужской прогимназии
Харченко В.М., винокурный заводчик купец	Достроил мужскую прогимназию
Кыгманов И.П., енисейский золотопромышленник	Помощь в строительстве и содержании женской и мужской прогимназий в г.Енисейске
Кузнецов А.Ф., красноярский купец	Отчислял на содержание Красноярской учительской семинарии по 600 руб. в год со дня ее открытия в 1873 г.
Сибиряков А.М., иркутский золотопромышленник	Пожертвовал деньги на две мужских и две женских школы, специальные учебные заведения в г.Иркутске

Переплетчиков Н.К., золотопромышленник	25 000 руб. Обществу попечения о начальном образовании в Красноярске
Баландин А.А., енисейский золотопромышленник	Пожертвовал Обществу попечения о начальном образовании каменное здание
Баландина В.А., дочь купца	Открыла бесплатную школу в г.Енисейске на 20 девочек

Многие купцы и золотопромышленники были попечителями учебных заведений. Имея средства и авторитет среди населения, попечители или почетные блюстители помогали решать все важнейшие вопросы школьной жизни: управление учебным заведением, приобретение учебных пособий, классной мебели, предметов для рукоделия и др.

Мотивация купеческой благотворительности была связана не только с повышением экономической роли нового общественного класса, его положением в социальной структуре общества, но и с особенностями мировоззрения, духовного и психологического склада. Среди причин благотворительности были не только богатство и честолюбие, возможность получения наград, льгот и привилегий, поощрительное налоговое законодательство, но и внутренние побуждения богатых людей, сознание их личной ответственности перед обществом. Благотворительная деятельность меценатов прошлого определялась общественными потребностями и внесла значительный вклад в развитие образования в регионе. Поэтому сегодня так важно учитывать исторический опыт благотворительности. Экономика России в будущем должна стать более духовной, патриотичной и нравственной, т.к. предприниматель влияет на жизнь огромного количества людей, обладает большой экономической властью, действует в условиях конкуренции, что неизбежно приводит к ситуации нравственных выборов. Развитие духовно - нравственных ориентиров будущего и состоявшегося предпринимателя, возвращение духовно - нравственных личностных качеств должно стать прочным фундаментом его профессиональной подготовки. Именно поэтому руководители организаций, предприятий, компаний начинают работать над возрождением духовно - нравственных традиций, ценностей в бизнесе [1]. Сегодня мы говорим о необходимости духовно - нравственного воспитания будущих предпринимателей, о раскрытии значимости понятий о Родине и долге перед ней, об истории предпринимательства и важнейшего значения меценатства и благотворительности для процветания страны, в которой они живут и работают.

#### Список литературы:

1. Лобанова О.Б., Лукин В.А., Плеханова Е. М. Представление современной молодежи о духовно - нравственных ориентирах предпринимательства // Перспективы науки. – 2013. – №7(46). – С.13 - 16
2. Мешалкин П.Н. Меценатство и благотворительность сибирских купцов - предпринимателей (вторая половина XIX – начало XX вв.) – Красноярск, 1995. – 160 с.

© М.Д.Пильчук, 2016

## **К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ ТЕОРИЙ МОТИВАЦИИ**

Необходимость обеспечения оптимального и непрерывного мотивирования работников получила широкое отражение в теоретических трудах и методических разработках отечественных и зарубежных экономистов. Несмотря на достаточное развитие теории и богатый практический опыт, проблема мотивации не имеет однозначного и конечного разрешения и требует новых исследований.

С изменением отношения к работнику, признанием деятельности управленческого персонала одним из решающих факторов - возрастает эффективность организации, с осознанием сложности и неоднозначности факторов, влияющих на трудовое поведение менеджера, меняются и методы управления ими, а, следовательно, и подходы к мотивации. В большинстве теорий мотивации речь идет о человеке (человеке труда) вообще, то есть отсутствует выделение категорий персонала. Поэтому необходимо выполнение теоретического анализа и определения на его основе особенностей мотивации управленческого персонала.

Рассмотрим основные подходы к мотивации, выделенные отечественными и зарубежными учеными. Большое их количество свидетельствует о том, что это очень сложный и многоаспектный процесс, в котором не определены единые конструктивные подходы к характеристикам эволюции развития теорий мотивации. Рассмотрим выборочную иллюстрацию этого тезиса. Так, согласно Комелло, на мотивацию работника влияют его индивидуальные качества и усилия по самомотивации, задача, поставленная руководством, группа, в которой он работает, вся организация с ее структурами и культурой, общество, которое определяет общую трудовую атмосферу в целом, а также его ценности и нормы. Интересную классификацию концепций мотивации предложил Л. Маллинз [10, с. 187]. Он выделил экономическую концепцию мотивации (основной движущей силой является материальная заинтересованность); социальную концепцию (организация является социальной средой, в котором, социальные нужды играют не последнюю роль); концепцию самореализации (большое значение придается психологической основе мотивации); комплексно - личностную концепцию (признание сложности и неоднозначности мотивов поступков людей). Дж. Джордж и Г. Джонс представляют мотивацию в виде последовательности, которая включает следующие элементы: исходные составляющие (усилия, время, образование, расходы, квалификация, знания, типы поведения на предприятии); показатели функционирования (количество работы, качество работы) и результаты. Все существующие теории мотивации рассматривают различные звенья представленной последовательности.

Теории мотивации - совокупность положений, принципов, законов, закономерностей, отражающих содержание и анализ потребностей человека, процесс стимулирования, условия обеспечения эффективного мотивирования и установления обоснованных вознаграждений системой достижения ожидаемых результатов.

В. Пономаренко, С. Довбня, И. Клименко, исследуя мотивацию как сложное явление, выделяют следующие подходы к мотивации труда: властное принуждение, метод "кнути и пряника", содержательный, процессуальный, комплексный. А. Колот приводит следующие подходы: школа научного управления, доктрина человеческих отношений, содержательные и процессуальные теории, менеджмент "человеческих ресурсов". Т. Лепейко выделяет три основные школы: западную (материалистическую), отечественную (диалектико - материалистическую) и неоматериалистическую. По мнению Чиркова, теории делятся на концепции "раннего научного управления", теории человеческих отношений и модели мотивации, созданные в русле теории самоактуализации. С. Фролов выделяет психологические и социально - экономические теории. По И. Завадскому, все теории мотивации можно разделить на ранние (экономические подходы к мотивации, мотивационные теории З. Фрейда и неофрейдистов) и современные теории (теории потребностей, познавательные теории, теории подкрепления, теории мотивации социального изучения)[10, с. 189].

Сегодня особый интерес представляют теории, нашедшие широкое применение в странах с развитыми рыночными отношениями. В теориях мотивации их исследователи чаще всего выделяют две разновидности. Цель содержательных теорий - выявление наиболее полного перечня потребностей работника и, в зависимости от степени их актуализации, применение соответствующих вознаграждений. Процессуальные теории основаны на факторах поведения человека с учетом восприятия, познания и приобретенного опыта человека, то есть на умственном процессе, связанном с мотивацией.

Таким образом, анализ современных теорий мотивации (содержательных, процессных, циклических и теорий поля) показал, что общепризнанной концепции мотивации управленческого персонала не существует. Поэтому для обеспечения научной основы мотивации управленческого персонала в работе были систематизированы и обобщены положения этих теорий мотивации и получен ряд выводов. Во - первых, трудовое поведение работников определяется сложными и неоднозначными факторами. Во - вторых, многочисленные теории и концепции мотивации, несмотря на их основательность, не позволяют эффективно мотивировать управленческий персонал, ведь каждая из них раскрывает и моделирует отдельную, ограниченную сторону деятельности человека. В - третьих, применение на предприятиях отдельных теорий мотивации для мотивации управленческого персонала имеет как существенные преимущества, так и ограничения. Для того, чтобы преодолеть такую односторонность и ограниченность, целесообразно совместить ключевые идеи различных теорий, поскольку они дополняют друг друга. Такой подход позволяет преодолеть их ограничения и в полной мере воспользоваться преимуществами.

То есть необходимо определять актуальные потребности управленческого персонала, на их основе создавать систему мотивации, обеспечивать зависимость вознаграждения от трудового вклада с соблюдением принципа справедливости, создавать условия для развития потребностей управленческого персонала в необходимом для предприятия направлении; использовать индивидуальные особенности каждого работника; отслеживать изменения приоритетов мотивации управленческого персонала.

Обогащение теорий мотивации, распространение гуманистических тенденций управления персоналом требует использования междисциплинарного подхода к изучению мотивации, просмотра и уточнение основных понятий, связанных с ним.

### **Список использованной литературы:**

1. Айларова З.К., Дзагоева М.Р. Системогенез основных видов производственных систем // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 1. С. 288.
2. Андреева Т.Е., Юртайкин Е.В. Почему уходят лучшие: проблемы: демотивации персонала // Менеджмент сегодня. 2014. №5 (17). С. 57 - 61.
3. Дзагоева М.Р., Айларова З.К. Организация мониторинга производственных систем на микроуровне // В сборнике: Экономика и социум: Современные модели развития общества в аспекте глобализации Саратов, 2014. С. 49 - 55.
4. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы: Учеб. пособие для вузов. - СПб. и др.: Питер, 2010.
5. Тогузова И.З., Тускаева М.Р., Туаева Л.А., Бадова Л.К., Позмогов А.И. Менеджмент // Учебное пособие / Москва, 2015.
6. Дзагоева М.Р., Кайтмазов В.А., Икоев С.К. Влияние санкций на финансовый сектор российской федерации // Фундаментальные исследования. 2015. № 2 - 26. С. 5860 - 5863.
7. Кайтмазов В.А., Хадарцева Л.С. Деловая этика и этический кодекс // В сборнике: Научный поиск в современном мире сборник материалов 5 - й Международной научно - практической конференции. Редакционный совет (НИЦ «АПРОБАЦИЯ»); Кутаев Ш.К., Дневизюк Д. А., Сефербеков Р. И., Назаров А. Д., Эльдаров Э. М., Семиляк В.И.. 2014. С. 165 - 168.
8. Khadartseva L., Kaytmazov V. Motives and barriers for social media marketing // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 11. С. 23 - 27.
9. Травин В.В., Магура М.И., Курбатова М.Б. Мотивационный менеджмент: Модуль III: Учеб. - практ. пособие. - М.: Дело, 2011.
10. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия: Учеб. - практ. пособие. - 5 - е изд. - М.: Дело, 2014.
11. Хадарцева Л.С. Формирование интеллектуальных умений учащихся при изучении гуманитарных предметов // диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Институт общего образования Министерства образования РФ. Москва, 1995
12. Хадарцева Л.С., Кайтмазов В.А. Corporate ethic policy // Science Time. 2014. № 1 (1). С. 97 - 100.
13. Яхонтова Т.Ю. Системный подход к мотивации персонала // Менеджмент сегодня. 2012. № 6 (18). С.47 - 57.

© К. О. Полатида, 2016

**Ю.В.Пономаренко**

студентка факультета Финансы и кредит  
Кубанский государственный аграрный университет

**А.В. Захарян**

к.э.н., доцент

факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Всемирная торговая организация (ВТО) была создана в 1995 г., и является продолжателем Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного сразу после Второй мировой войны.

Всемирная торговая организация – это организация и одновременно комплекс правовых документов, своего рода многосторонний торговый договор, определяющий обязанности и права правительства в сфере международной торговли товарами и услугами. Правовую основу ВТО составляют Генеральное соглашение по тарифам и торговле в редакции 1994 г., Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС). 16 декабря 2011 г. был подписан протокол о присоединении России к ВТО.

Наибольшие последствия для российской экономики будут иметь первые две группы обязательств, которые значительно облегчат доступ на российский рынок продукции иностранных производителей и приведут к уменьшению на рынке доли продукции отечественных компаний. Само по себе вступление в ВТО не позволяет решить одну из серьезнейших проблем инвестиционного климата России – неразвитость институциональной среды.

Согласно выводам исследований экспертов об эффекте от вступления России в ВТО, следствием снижения импортных ставок и снятия административных барьеров в торговле в долгосрочной перспективе должен был стать небольшой выигрыш: в пределах от 1 % до 4 % ВВП. В оценке краткосрочной перспективы выводы были разными: в одних исследованиях прогнозировался спад ВВП до - 0,4 % , в других – небольшой рост, до 1 % ВВП.

Оценка прямых потерь, обусловленных открытием новых национальных рынков, рассчитана как разница между показателями базового сценария и показателями сценария, предусматривающего открытие внутреннего рынка. Оценки сокращения занятости в отдельных отраслях и падения производства учитывают:

– влияние, оказываемое на объем производства национальных компаний изменением цен импортной продукции, с учетом уточненных данных по девальвации рубля и динамике объемов производства;

– выводы отраслевых институтов и ассоциаций относительно влияния, оказываемого снижением торговых барьеров, на занятость в соответствующих отраслях и объемы производства.

Расчеты многих экспертов показывают, что прямые потери, обусловленные снижением ставок импортных пошлин, и прогнозируется, что в 2020 г. составят около 3 трлн. руб. или 2,3 % совокупного выпуска в экономике. Большая часть эффекта придется на пищевую

промышленность (2,3 трлн. рублей) и сельское хозяйство, остальное – на легкую промышленность, машиностроение и другие отрасли промышленности. Такое сокращение экономической активности приведет к потере к 2020 г. 1,9 млн. рабочих мест.

К рубежу 2020 г. прямые потери бюджета от снижения импортных и экспортных ставок будут составлять, в среднем, 0,3 трлн. руб. в год. Налоговый эффект и потери вследствие снижения социальных выплат – еще 0,2 трлн. руб. В итоге консолидированный бюджет может недополучить в 2020 г. около 2 %, или до 0,5 трлн. руб.

Упущенные возможности роста. Количественная оценка упущенных возможностей экономического роста составляет 3,6 трлн. руб. в 2020 г. Большая часть упущенных возможностей (около 2,9 трлн. руб.) придется на пищевую промышленность сельское хозяйство и машиностроение, остальное – на легкую промышленность и другие отрасли промышленности. Снижение темпов роста экономики означает потерю к 2020 г. до 2,5 млн. дополнительных рабочих мест.

Планируемая сторонниками немедленного вступления в ВТО последовательность шагов – сначала откроем границы, а экономика самостоятельно потом модернизируется – представляется ошибочной версией. Нужно действовать с точностью «до наоборот»: сначала повысить конкурентоспособность, а потом уже открывать дополнительные рынки.

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

1. Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации / М.: Радуга, 2012. 44 с.
2. М. С. Куткин., НИУ ВШЭ, г. Москва
3. Научный журнал КубГАУ, №93(09), 2013.

© Захарян А.В., Пономаренко Ю.В., 2016

**УДК 336**

**А.С. Пустошкина**

магистрант 2 курса по направлению «Экономика»

Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ»

Научный руководитель: В.М. Мазняк, к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело»

Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ»

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

### **СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА**

Приоритетной задачей в банковской системе является привлечение средств населения, но из - за нестабильной экономической ситуации в России уровень доверия населения к банкам снизился. Одной из мер, повышающих доверие граждан к банковской системе, является система страхования вкладов, функцией которой является защита вкладчиков от потери их денежных средств при банкротстве банка.

В июне 2009 года в результате совместной работы Базельского комитета и Международной ассоциации страховщиков депозитов были утверждены «Основопологающие принципы для эффективных систем страхования депозитов». В разработке данных принципов активное участие принимало и российское агентство по

страхованию вкладов. Целью разработанных принципов является повышение эффективности систем страхования вкладов на основе международного опыта.

Ключевые принципы объединены в 11 блоков:

- 1) установление целей и внешняя среда;
- 2) функции и полномочия;
- 3) управление;
- 4) взаимоотношения с другими участниками системы обеспечения финансовой стабильности и трансграничные вопросы;
- 5) членство и страховое покрытие;
- 6) финансирование;
- 7) информированность общественности;
- 8) отдельные правовые вопросы;
- 9) урегулирование несостоятельности;
- 10) выплата возмещения вкладчикам, требования и компенсация затрат страховщика депозитов;
- 11) моральный вред. [6]

Оценим выполнение данных принципов в РФ и их использование в других странах.

Закрепленные законодательством цели функционирования системы страхования вкладов, а также полномочия агентства по страхованию вкладов, совершенствование системы управления риском обеспечивают выполнение пяти принципов. Сотрудничество между Агентством по страхованию вкладов, ЦБ России и зарубежными страховщиками определяет выполнение 7 и 8 принципов. АСВ осуществляет мониторинг банков - участников и анализирует уровень достаточности фонда, что полностью соответствует положениям Принципа 11. С июля 2015 года ставки взносов зависят от уровня доходности депозита: кредитные организации, превышающие ставки по вкладам, отчисляют в Фонд больше. Такие меры приняты для того, чтобы слабые участники рынка, которым грозит банкротство, не могли привлекать вкладчиков слишком высокими ставками (принцип 12).

Соблюдается на должном уровне и принцип 13, который определяет информированность населения о выгодах и ограничениях системы страхования депозитов, что способствует укреплению доверия к банковской системе.

Единственным принципом, который не соблюдается в России – принцип правовой защиты. Такая защита и для АСВ, и для Банка России у нас не предусмотрена. Следует отметить, что работа в этом направлении уже осуществляется. Осуществление принципа 15 «Действия в отношении сторон, виновных в разорении банка» прописано в Федеральном законе от 26.10.2002 N 127 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О несостоятельности (банкротстве)", который предусматривает ответственность лиц, контролирующих кредитную организацию, виновных в банкротстве банка.

В Германии, Швейцарии, Нидерландах, Франции банки обязаны бесплатно страховать депозиты своих клиентов на сумму закрепленную законодательством. Практически все банки гарантируют полную выплату депозитов. В Германии страхуются депозиты как на обязательной, так и на добровольной основе.

В США, Канаде, и Японии для разрешения ситуаций с проблемными банками применяется три основных метода:

- 1) оздоровление проблемных банков, при которой данное финансовое учреждение остается юридическим лицом;
- 2) упразднение проблемных банков путем приобретения их активов другими банками с принятием обязательств по депозитам;
- 3) выплата страховых компенсаций населению.

Страховая система депозитов в Великобритании является высокоразвитой. Характерными чертами существующей системы страхования являются следующие:

- 1) современная система страхования вкладов Великобритании охватывает и банки, и страховые компании;
- 2) система страхования вкладов Великобритании работает по принципу страхового фонда без участия государства.

Характеризуя созданную в нашей стране систему страхования вкладов с точки зрения накопленного мирового опыта, следует сказать, что она в большинстве своих параметров соответствует самой передовой международной практике. В то же время эта система является сильно зависимой от государства не только с точки зрения гарантий, но и, как показывают последние события, в финансовом аспекте. Представляется, что в долгосрочном плане стратегические усилия следует направить на ликвидацию финансовой зависимости системы страхования вкладов от государства.

#### **Список используемых источников**

1. Федеральный Закон РФ №177 - ФЗ от 23.12.2003г. «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».
2. Аникин А.В. Защита банковских вкладчиков. Российские проблемы в свете мирового опыта. – М.: Дело, 2007.
3. Банковское дело: Учебник. / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2014.
4. Головнин М.Ю. Банковские системы в переходных экономиках // Мировая экономика и международные отношения, № 2, 2013.
5. Горнев С.А. Зарубежный опыт аккумуляции и инвестирования финансовых накоплений населения // Финансы и кредит, № 22, 2012.
6. <http://www.asv.org.ru>

© А.С. Пустошкина, 2016

**УДК 339.56.055**

**Т.П. Рахлис**

к.п.н., доцент кафедры экономики и финансов ФГБОУ ВПО «МГТУ»  
г. Магнитогорск, Российская Федерация

**Н.В. Скворцова**

к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов ФГБОУ ВПО «МГТУ»  
г. Магнитогорск, Российская Федерация

**Н.Н. Костина**

к.п.н., доцент кафедры экономики и финансов ФГБОУ ВПО «МГТУ»  
г. Магнитогорск, Российская Федерация

### **АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ ЗА 2015 ГОД В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

*Аннотация* Данная статья посвящена всестороннему анализу внешнеторговых показателей России за 2015 год, при этом особое внимание уделено показателям торговли со странами Европейского Союза (ЕС) и странами Азиатско - Тихоокеанского

экономического сотрудничества (АТЭС). Проанализированы причины изменения данных показателей по сравнению с 2014 годом.

*Ключевые слова:* внешняя торговля, динамика и структура экспорта и импорта, экономические санкции, страны ЕС и АТЭС, российская экономика, девальвация рубля.

Внешнеторговая деятельность РФ в 2015 году демонстрировала снижение по всем направлениям, причем с каждым месяцем негативная тенденция только усиливалась. В январе - ноябре 2015 г. внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России, 489 млрд. долларов США (66 % к январю - ноябрю 2014г.), в том числе экспорт - 312 млрд. долларов (68 % ), импорт - 177 млрд. долларов (62 % ). Сальдо торгового баланса оставалось положительным, 135 млрд. долларов США (в январе - ноябре 2014г. - положительное, 176 млрд. долларов) (рисунок 1).

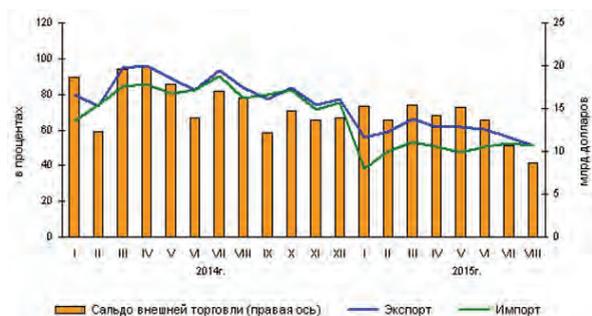


Рисунок 1 – Динамика экспорта и импорта России в 2014 - 2015 гг.

Таким образом, внешнеторговый оборот России упал примерно на 34, экспорт снизился на 30, а импорт на 40 % .

Ключевыми факторами, которые повлияли на такие низкие показатели в 2015 году, стали резкие скачки курса рубля относительно доллара и евро, падение цен на нефть, а также сложный геополитический фон. Однако это не единственные причины. Последние несколько лет российская экономика находится в стагнации (большинство экономических показателей, в том числе и внешняя торговля, демонстрировали снижение или рост всего на несколько пунктов). Новых возможностей и перспектив для развития не появилось, а внутренние экономические проблемы в сфере федерального бюджета, поддержки различных отраслей промышленности, в стимулировании самих предприятий для выхода на внешние рынки и во многих других областях так и не были до конца решены. Санкции, цена на нефть и курс доллара просто ускорили те процессы, которые бы растянулись на несколько лет.

Снижение мировых цен на «черное золото» напрямую повлияло, прежде всего, на спад российского экспорта, поскольку на него приходится более 60 % всех объемов поставок. За январь - июль 2015 года цены на нефть Urals упали по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 46,9 % до 56,8 долларов США за баррель. К концу 2015 – началу 2016 года нефть рухнула до 30 долларов США за баррель. Причиной тому видится увеличение предложения нефти на мировом рынке (на счет роста товарных запасов Ирана и США) и, как следствие, снижение спроса.

К лету 2015 года заметно упали цены на такие крупные статьи российского экспорта, как природный газ ( - 28,9 % ), алюминий ( - 15,8 % ), никель ( - 40,2 % ), медь ( - 3,2 % ). В первую очередь, это связано с сокращением спроса со стороны Китая и ростом запасов этих товаров на сырьевых биржах.

В результате экспорт продолжал снижаться, и санкции здесь играли скорее второстепенную роль, нежели ситуация на мировых рынках.

В 2015 году импорт товаров в Россию в физическом выражении также существенно ниже показателей 2014 года. Это происходило преимущественно из - за низкого курса рубля к доллару и евро. Основную роль здесь сыграли действующие антироссийские экономические санкции, согласно которым многие страны ограничили поставки товаров. Наибольшую величину снижения в импорте составили легковые и грузовые автомобили, а также различное оборудование. Существенно сократились и статьи импорта, связанные с товарами, оказавшимися под действием российского ответного продовольственного эмбарго. Потребление многих импортных товаров, а соответственно и их ввоз, сократился в связи с падением платежеспособности населения [4, 152].

В структуре внешней торговли по группам стран наблюдается снижение, при этом внешнеторговый товарооборот со странами дальнего зарубежья сократился на 34 % , а объем торговли со странами СНГ упал ещё значительно, на 37 % . Причем, такой спад со странами дальнего зарубежья ожидался изначально из - за санкций и неблагоприятной ситуации на мировых сырьевых рынках. Но в отношении ближайших соседей Россия намеревалась развивать сотрудничество, наращивая обороты внешней торговли. Однако осложнение отношений с Украиной и внутренние экономические трудности в основных странах - партнерах Белоруссии и Казахстане привели к спаду внешнеторговых показателей.

По всем группам стран дальнего зарубежья наблюдается снижающаяся динамика (рисунок 2). Внешнеторговый оборот со странами Европейского союза сократился с 232 млрд. до 143 млрд. долларов (на 40 % ). Помимо падения цен на нефть и действующих двухсторонних санкций, на спад показателей оказало влияние и сокращение поставок природного газа в Европу. Товарооборот со странами Азиатско - Тихоокеанского региона также сократился с 124 млрд. до 86 млрд. долларов (на 30 % ), несмотря на так называемый «разворот России на Восток», который планировался на ближайшую перспективу внешнеторгового сотрудничества.

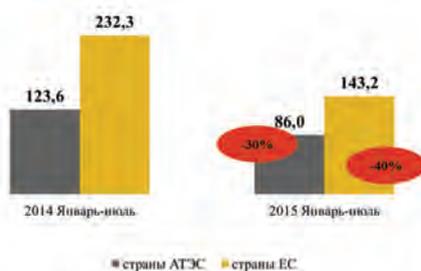


Рисунок 2 – Динамика внешнеторгового оборота России в 2015 году (январь - июль) по группам стран дальнего зарубежья, млрд. долларов

Торговля со всеми странами, которые входят в десятку по объемам внешнеторгового оборота, также пошла на спад.

Поставки в Германию в период январь – июль 2015 года снизились на 34 % до 27 млрд. долларов по сравнению с тем же периодом 2014 года. Это выразилось в сокращении импорта в Россию машин и оборудования, которые являются самой большой статьёй российского импорта из стран дальнего зарубежья.

Низкие показатели внешнеторгового оборота и в отношениях с Великобританией и Польшей. Торговля с ними сократилась более чем на 40 % . Основные причины – действующие санкции, запрет на ввоз продовольствия, а также низкие цены на нефть. Кроме того, торговля по ряду направлений с Великобританией стала невыгодной. Это связано с укреплением фунта стерлингов к мировым валютам, и в том числе к рублю. Помимо стран Европы, спад затронул торговлю и со странами Азии - внешнеторговый оборот с Японией упал на 29 % , Южной Кореей на 35 % , Турцией на 22 % (рисунок 3).

Страна	Внешнеторговый оборот (млрд. долларов)	Экспорт (млрд. долларов)	Импорт (млрд. долларов)	Динамика оборота к январю-июлю 2014 г.
 Китай	36008,0	17079,9	18928,0	-31%
 Германия	27270,1	15956,0	11314,1	-34%
 Нидерланды	27216,8	25601,2	1615,6	-40%
 Италия	19606,4	15149,9	4456,5	-35%
 Турция	14411,0	12023,4	2387,5	-22%
 Япония	12868,4	8864,3	4004,2	-29%
 США	12863,9	5717,0	7146,9	-29%
 Южная Корея	10542,9	7971,4	2571,5	-35%
 Польша	8339,2	6024,4	2314,8	-43%
 Великобритания	6988,7	4792,9	2195,7	-43%

Рисунок 3 – Торговля России со странами дальнего зарубежья в январе – июле 2015 г. (в динамике к январю – июлю 2014 году), млн. долларов

Более подробный анализ внешнеторгового оборота со странами ЕС и АТЕС за период январь - ноябрь 2015 года представлен на рисунке 4.

	Январь-ноябрь 2015г.			Справочно январь-ноябрь 2014г.		
	млн. долларов США	в % к		млн. долларов США	в % к	
		январю- ноябрю 2014г.	итогу		январю- ноябрю 2013г.	итогу
<b>Внешнеторговый оборот</b>	<b>480095</b>	<b>66,3</b>	<b>100</b>	<b>723702</b>	<b>94,9</b>	<b>100</b>
в том числе:						
<i>страны дальнего зарубежья</i>	<b>420125</b>	<b>66,3</b>	<b>87,5</b>	<b>633811</b>	<b>96,0</b>	<b>87,6</b>
<i>из них:</i>						
<i>страны Евросоюза</i>	217059	61,9	45,2	350514	92,8	48,4
<i>из них:</i>						
Бельгия	7763	65,2	1,6	11914	112,0	1,6
Германия	41944	65,3	8,7	64235	94,8	8,9
Испания	5053	61,3	1,1	8242	83,9	1,1
Италия	28278	62,8	5,9	45044	92,8	6,2
Латвия	7016	54,8	1,5	12800	126,9	1,8
Нидерланды	40481	59,6	8,4	67970	97,8	9,4
Польша	12753	59,0	2,7	21627	86,1	3,0
Словакия	4957	66,0	1,0	7512	88,0	1,0
Соединенное Королевство (Великобритания)	10409	57,3	2,2	18163	82,0	2,5
Финляндия	8943	60,6	1,9	14764	86,5	2,0
Франция	10388	61,1	2,2	17011	84,0	2,4
Чешская Республика	5622	60,4	1,2	9316	92,6	1,3
<i>страны АТЭС</i>	134565	69,2	28,0	194324	102,9	26,9
<i>из них:</i>						
Китай	57764	71,2	12,0	81077	101,4	11,2
Республика Корея	16600	65,2	3,5	25454	111,1	3,5
США	19310	71,8	4,0	26887	107,3	3,7
Япония	19406	68,5	4,0	28309	93,8	3,9
Индия	6865	85,5	1,4	8030	92,5	1,1
Турция	21564	74,9	4,5	28808	98,3	4,0
Швейцария	4159	64,6	0,9	6438	57,8	0,9

Рисунок 4 – Торговля России со странами дальнего зарубежья в январе – ноябре 2015 г. (в динамике к январю – ноябрю 2014 году), млн. долларов

В торговле отдельными товарами в стоимостном выражении также прослеживается явный регресс практически по всем видам продукции.

Многие годы экспорт российских товаров в страны дальнего зарубежья носит ярко выраженный сырьевой характер. Всего на минеральные продукты в общем объеме экспорта приходится 69 % . Как и в торговле со странами СНГ, при падении стоимости

поставок сырья, физические объемы вывоза существенно возросли по сравнению с прошлым годом. Так, объемы поставок сырой нефти увеличились на 9 %, электроэнергии на 20 %, нефтепродуктов на 12 %, в том числе керосина на 37 %. Помимо причин, связанных с обязательствами исполнения ранее заключенных контрактов, для отечественных экспортеров стали выгодны поставки данных товаров за рубеж, несмотря на падение экспортных доходов от них.

Аналогичные тенденции демонстрирует и рынок металлов, несмотря на снижение мировых цен и девальвацию рубля, физические объемы за период выросли. Объемы экспорта чугуна выросли на 19 %, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали – на 9 %. Помимо ослабления рубля, росту зарубежных поставок способствовало сокращение потребления во всех металлоемких сегментах экономики.

Увеличение физических объемов на фоне снижения стоимости экспорта показали и другие группы товаров. Так, экспорт продукции химической промышленности в физическом выражении увеличился на 9,5 % преимущественно за счет роста экспорта каучука, резины, пластмасс и изделий из них.

Неожиданно положительных результатов достигло в этом году отечественное машиностроение - удалось увеличить производство как для внутригосударственных нужд, так и для поставок за рубеж. Стоимостные объемы экспорта техники возросли почти на 17 % по сравнению с январем - июлем прошлого года. При этом экспорт механического оборудования возрос на 16 %, а средств наземного транспорта и вовсе на 50 %. Причиной такого роста послужило сокращение внутреннего спроса и низкий курс рубля. В результате российская техника на мировом рынке стала достаточно дешевой, и в этой связи начала пользоваться большой популярностью у импортеров других стран [5, 73]. Самые позитивные итоги показал экспорт сельскохозяйственной техники, который вырос в два раза и, тем самым, обновил исторические показатели (рисунок 5).

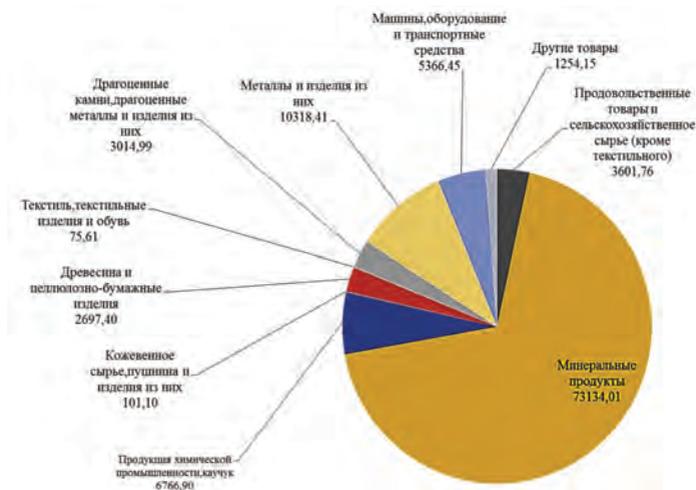


Рисунок 5 – Товарная структура экспорта России в страны дальнего зарубежья в 2015 году, млн. долларов

Импорт товаров из стран дальнего зарубежья в январе - июле 2015 ежемесячно сокращался, при этом снижение затронуло все товарные группы. Поставки машин и оборудования упали на 44 % , в том числе механического оборудования на 36 % , электрического на 40 % , средств наземного транспорта (кроме железнодорожного) на 56 %.

Импорт продовольственных товаров сократился на 39 % . Из - за действия продовольственного эмбарго Россия уменьшила поставки многих товаров из стран Европы и США, а поставки продовольствия из стран Азии и Южной Америки не могут компенсировать полностью объем прошлого года.

Спад показали и другие товары, в частности импорт текстильных изделий и обуви упал на 35,5 % , металлов и изделий из них на 36 % (рисунок 6).

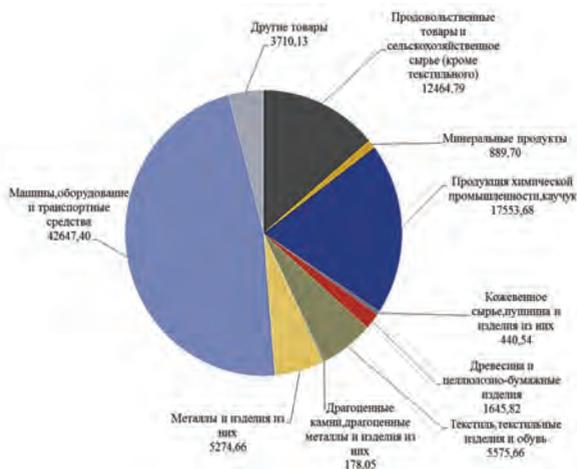


Рисунок 6 - Товарная структура импорта России из стран дальнего зарубежья в 2015 году, млн. долларов

По прогнозам, Россию ожидает еще более сложный 2016 год с точки зрения внешнеэкономических условий и конъюнктуры, поэтому уменьшение объемов экспорта и импорта продолжится [6, 387]. И в целом падение экономики РФ при нынешних ценах на нефть прекратится лишь в 2018 году. Однако, девальвация рубля сделала российские товары дешёвыми по сравнению с импортными, а значит и более конкурентоспособными, что поспособствует росту экспорта несырьевых товаров из России.

### Список использованной литературы:

1. О состоянии внешней торговли в январе - ноябре 2015 года. Режим доступа [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/frade/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/frade/)
2. Внешняя торговля Российской Федерации. Режим доступа [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_newsfs&view=category&id=51&Itemid=1977](http://www.customs.ru/index.php?option=com_newsfs&view=category&id=51&Itemid=1977)
3. Календарь публикации официальной статистической информации. Режим доступа <http://www.cbr.ru/statistics/?PrfId=indcalendar>

4. Абилова М.Г., Агеева И.А., Асланов С.А., Ахмеджанова Т.А., Васильева А.Г., Васильева Н.Ф., Викулина В.В., Вотчель Л.М., Зарубин В.Л., Зарубина Е.М., Ивашина Н.С., Ивлев А.В., Костина Н.Н., Кузнецова М.В., Кучмий В.П., Кучмий Т.И., Рахлис Т.П., Скворцова Н.В. Современные аспекты развития экономики: теория и практика: коллективная монография - Санкт - Петербург: Изд - во «Инфо - Да», 2015. - 256 с.

5. Питько О.А. К вопросу позиционирования компании на потребительском рынке // в сборнике: Научный поиск в XXI веке Материалы I международной научной конференции по евразийскому научному сотрудничеству. Под редакцией В.А. Должикова. 2014. С. 70 - 74.

6. Rakhlis T.P., Skvortsova N.V., Koptyakova S.V. The first experience of Russia in the WTO: the banking sector // Life Science Journal. 2014 Vol. 11. № 9. p. 385 - 388.

© Т.П. Рахлис  
© Н.В. Скворцова  
© Н.Н. Костина, 2016

**УДК 334.02**

**В.И. Рой**

студент 2 курса факультета ВШМБ

**Ю.Г. Пригула**

студентка 2 курса факультета Экономики и управления

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Средний и малый бизнес достаточно значимый сектор, который является определяющим для таких показателей как темпы экономического роста, качество валового национального продукта, уровень занятости населения. В условиях глобализации российские компании должны конкурентоспособными на мировом рынке. В течение последних десятилетий в мировой торговле увеличились случаи применения зарубежными государствами определенных мер регулирования, защищающих наиболее уязвимые отрасли национальной экономики. Направления развития малого и среднего бизнеса отражают общемировые тенденции к созданию смешанной экономики, комбинированию различных форм собственности и равнозначной им модели хозяйства, которая сочетает в себе сложный конкурентный рыночный механизм и адекватное государственное регулирование мелкого и среднего (а также крупного) производства.

Крупный бизнес выступает определённым «скелетом» современной экономики, а мелкое и среднее предпринимательство будет «живой тканью данного хозяйственного организма». Определенно, малый и средний бизнес использует максимум трудоспособной части населения в производственной деятельности вне государственной сферы, который обеспечивает новые рабочие места. По некоторым оценкам, около 75 % всех инноваций в производственной сфере обеспечиваются малым предпринимательством.

Государство анализирует малый и средний бизнес как ведущую часть экономики. Больше всего это относится к среднему бизнесу, который вероятно способен на прорывы в развитии рынков. Но большая часть аналитиков думает, что в сформировавшихся экономических условиях от этого сектора ожидать выдающихся успехов пока не стоит [2]. По мнению большинства экспертов, перспективы развития малого бизнеса в 2016 г. достаточно высоки, так как из-за множества факторов, повлиявших на падение курса рубля и цен на нефть, основные надежды связаны с малыми или средними предприятиями. Условия для развития предпринимательства может быть определено следующими условиями:

1 Свобода хозяйственной деятельности, предполагающая использование принадлежащего предпринимателю, арендуемого (или переданного в пользование) имущества. Кроме этого, также право решать самостоятельно, что и как производить, определяться с выбором, как потребителей, так и поставщиков, управлять прибылью, назначать цены, остающейся после уплаты налогов, и решать иные производственные вопросы.

2 Установление прав собственности на средства производства и произведенной продукции.

3 Разнообразие форм собственности. Так как рыночная экономика многоукладна, а формирование многоукладной экономики процесс, в основе которого множество форм собственности и базирующихся на них типах хозяйствования.

4 Наличие экономически обоснованного и самостоятельного субъекта хозяйствования. Экономическая обособленность означает, что сам производитель решает, какую продукцию выпускать, как ее производить, кому и где продавать.

5 Установление определенной экономической среды. Экономическая обстановка определяет наличие и доступность факторов производства, свободного денежного капитала. В связке с экономической средой идут социально - культурная, институциональная, а также технологическая среда.

6 Необходимо активно применять различные маркетинговые методы: координацию, управлению в сфере организации производства и сбыта продукции; действия, выявляющие запросы потребителей с тем, чтобы оперативно ориентировать производство на их удовлетворение.

Государством были созданы специальные условия для скорейшего налаживания сотрудничества с такими структурами. Однако большинство из них так и не научилось своевременно платить налоги, что негативно сказывается на экономике страны. Однако отметим, что в сфере малого предпринимательства экономический риск значительно выше, а жизненный цикл малых предприятий значительно короче крупнейших компаний [1].

С 2005 г. Минэкономразвития России разработана специальная программа по предоставлению субсидий из федерального бюджета в региональные бюджеты субъектов России, которая направлена на оказание государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства. Программа реализуется в соответствии с постановлением Правительства РФ от 30.01.2014 г. № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России. В рамках программы

предусмотрены как прямые, так и непрямые меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, такие как поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства; поддержка и развитие молодежного предпринимательства; создание и развитие инфраструктуры информационно - консультационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере производства товаров (работ, услуг) и другие меры. По мнению Руководителя Комиссии «Опоры России» по внешнеэкономической деятельности Л. Лозбенко международная торговля является одним из элементов Национальной предпринимательской инициативы [3].

В рейтинге Всемирного банка «Doing business» Россия находится на 170 - м месте по показателю «Международная торговля», что связано со сложностью экспортных процедур для субъектов предпринимательской деятельности. Это актуально для малого и среднего бизнеса, которые не располагают ресурсами на выстраивание логистики, привлечение высококвалифицированных специалистов в области ВЭД.

Информационные инструменты поддержки ВЭД, которые имеются в России, не дают возможности предпринимателям, которые не обладают специальными знаниями, заниматься международной торговлей в соответствии с существующими требованиями и процедурами. Необходимо отметить, что во многих развитых странах локомотивом развития экспорта является малый и средний бизнес. Например, в странах Евросоюза доля малого и среднего бизнеса в экспорте составляет 39 % (по обороту), тогда как в России не превышает 1 %.

По мнению Л. Лозбенко «в рамках проводимой в России работы по созданию и развитию механизма «единого окна» в сфере международной торговли и оптимизации государственных процедур и бизнес - процессов, связанных с внешнеэкономической деятельностью, необходимо создавать операционно - информационную сеть, которая бы позволила субъектам предпринимательской деятельности использовать современные информационные технологии для снятия излишних временных и финансовых ограничений при выводе продукции на внешние рынки» [3]. Эта система должна быть ориентирована на определенную операционную поддержку бизнеса (помощь в поиске контрагентов, снижение бремени документального оформления). Определённым шагом в этом направлении стало создание в России АО «Российский экспортный центр», на площадке которого возможно реализовать данную инициативу.

### **Список использованной литературы:**

1. Лашко С.И. Проблемы менеджмента, компетенций и экономического выбора // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №3. – С. 534 - 536.
2. Сапрыкина В.Ю. Современное состояние российской экономики в условиях трансформации мирового хозяйства под влиянием процесса глобализации / В сборнике: Социально - экономический ежегодник - 2011 Сборник научных статей. Краснодар, 2011. – С. 386 - 390.
3. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru>

© В.И. Рой, Ю.Г. Притула, 2016

## РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Предпринимательская деятельность является важнейшим элементом любой рыночной экономики, т. к. она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это — движущая сила развития современного рыночного хозяйства, поэтому важно разобраться в различных аспектах предпринимательства как социально - экономического феномена.

Важной составляющей социально - экономического развития страны является малое предпринимательство. Малое предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться [2, с.182–185]. Малое предпринимательство занимает определенную нишу в системе экономических отношений современного общественного устройства. В современной рыночной экономике развитие малого бизнеса является главным фактором создания конкурентоспособной экономики и государства в частности.

В России нынешние возможности малого бизнеса пока ещё используются не на полную мощность. По статистическим данным, имеет место порядковое различие в численности малых предприятий между развитыми странами мира и Россией. Россия существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой по степени “насыщенности” малыми предприятиями, в частности, на тысячу жителей. Так, на тысячу граждан в среднем приходится всего лишь 10 малых предприятий, тогда как в развитых европейских странах — не менее 35.

Малое предпринимательство в Российской Федерации испытывает серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки малого бизнеса, повышению эффективности региональных программ развития малого и среднего предпринимательства, по регулированию экономики, устранению административных барьеров и преодолению коррупции. В возникшей ситуации в первую очередь необходимо выработать долгосрочную стратегию развития малого бизнеса в России, которая позволит разрешить проблемы, связанные с процессом формирования новой социально - экономической системы страны. Именно сейчас, когда динамично развивающийся малый бизнес, особенно его инновационная сторона, является важнейшим фактором развития рыночной экономики, повышения благосостояния людей, улучшения социально - экономической сферы в стране, в первую очередь нужен государственный подход, чтобы малый бизнес был обозначен как объект, стратегической политики развития конкурентоспособного государства.

Говоря о важности развития малого бизнеса как фактора улучшения социально - экономической стороны государства необходимо, чтобы малое предпринимательство стало одним из приоритетных направлений государственной политики. Ведь, помощь со стороны государства, а также содействие со стороны региональных органов власти, могут оказать существенное влияние на прогресс малого бизнеса, формированию среднего класса, снятию социально - экономической напряженности, способствовать насыщению рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, развитию конкуренции и стабилизации цен. В настоящее время, Россия находится в той стадии, когда есть масса возможностей для создания новых проектов, внедрения инновационных технологий [3, с.22–23].

Как показывает практика, достижения в части развития малого бизнеса в сфере социальной инфраструктуры имеют те из субъектов Российской Федерации, в которых разработаны, утверждены и реализуются программы, посвященные формированию в регионах благоприятной среды для развития малых предприятий; решению проблем занятости трудоспособного населения; насыщению рынка потребительских товаров и услуг за счет развития соответствующих производств в регионе; достижению высокой конкурентоспособности местной продукции, прежде всего на региональном рынке; сохранению и развитию имеющегося потенциала; поощрению конкуренции и преодолению монополизма отдельных хозяйствующих субъектов на местном рынке; созданию благоприятной (стабильной) социально - экономической обстановки в регионе.

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

1. Асаул А. Н., Денисова И. В., Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне // Научные труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. СПб.: — 2008. — 280 с.
2. Гражданкин В. А., Становление и развитие малого предпринимательства в России // Экономика. - 2009. — № 2. — с.182–185
3. Перечнева И., Анализ инвестиционной активности бизнеса // Эксперт Урал. —2012. — № 48. - с.22–23

© С.С. Рыбников, И.А. Ченский, 2016

**УДК 336.7**

**А.Г. Саакян**

преподаватель кафедры финансов и кредита  
Южного института менеджмента  
г. Краснодар, Российская Федерация

### **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Развитие системы виртуальных расчетов привело к формированию и становлению инновационного сектора финансов – электронных денег. Успех первой криптовалюты –

биткойна вызвал эффект создания многочисленных новых криптовалют. Разновидностей таких виртуальных электронных денег сегодня свыше пятисот. Все создатели новых видов криптовалют мечтали повторить успех биткойна. Однако повторить успех и закрепиться на определённом достаточно хорошем уровне непросто! Многие из них поначалу поднимались, но не смогли удержаться на высоте и упали. По итогам 2013 года биткойн признали самым лучшим инвестиционным проектом в Интернете. Цена на одну монету увеличилась к тому времени в 300 000 раз по сравнению с первыми торгами! [xcoinx.com](http://xcoinx.com), [xcoinx.com](http://xcoinx.com). За свою шестилетнюю историю биткойн испытал немало передраг, но главное, что в итоге капитализация проекта за время его существования стала внушительной – почти 3,5 миллиарда долларов! Он с большим отрывом идёт впереди всех остальных криптовалют. На сайте [xcoinx.com](http://xcoinx.com) в режиме он - лайн публикуются данные о стоимости монет и размере общей капитализации первого десятка наиболее успешных криптовалют. Приводим скриншот первой пятёрки. Заметим, что пятая позиция отличается по капитализации от шестой примерно в семь раз. А на второй позиции стоит криптовалюта этого года OneCoin, которая пока слабее BitCoin по капитализации в пять раз, но стремительно догоняет лидера. Биткойн стал признанным на международном уровне платёжным средством. Некоторые достаточно серьёзные сделки производятся за криптовалюту. Например, в Интернете сейчас можно найти объявление о продаже шикарной виллы в Греции за 1,2 миллиона долларов или за 5 000 биткойнов. На выбор. Монеты BitCoin приобретают всё большую популярность во многих странах в качестве резервной валюты, как средство для финансовых накоплений и их возможного роста с увеличением спроса на монету. Все помнят начало 2014 года, когда цена монеты достигала рекордной отметки. И не только для этого. К примеру, в Польше и Украине можно обменивать биткойны на местную валюту. И наоборот. Тот факт, что в Украине в сетях платёжных терминалов 24NONSTOP и IBOX, а их свыше 4000 штук, сегодня доступна функция покупки биткойна, говорит о многом! Купить квартиру за пять долларов.

В компьютерной программе, ведущей майнинг (производство) ванкойнов, заложено их суммарное количество – 2 100 000 000 монет. Это в сто раз превышает максимально возможное количество биткойнов. Такое существенное увеличение числа монет позволит OneCoin в ближайшем будущем стать самой популярной криптовалютой мира. Майнинг монет OneCoin ведётся централизованно, поэтому их владельцы освобождены от необходимости самостоятельно генерировать монеты, в отличие от владельцев биткойнов. Участники только оплачивают майнинг и получают в пользование готовые монеты. Кстати, первый майнинг монет OneCoin состоялся 20 января 2015 года с цены 0,4 евро за одну монету. Владельцы монет OneCoin имеют верифицированные кошельки, поддерживаемые кредитной картой Master Card. Благодаря этому, любые транзакции между кошельками владельцев могут быть при необходимости документально восстановлены. Для владельцев OneCoin действует биржа, осуществляющая куплю и продажу монет. Безусловным лидером по капитализации криптовалют сегодня является BitCoin с суммой капитализации (по данным сайта [xcoinx.com](http://xcoinx.com)) свыше 3 750 млн. долларов. Ближайший конкурент OneCoin пока значительно слабее. Но надо учесть, что капитализация OneCoin выросла за девять месяцев этого года с нуля до убедительного второго места в рейтинге криптовалют. При нынешней скорости роста капитализации OneCoin можно уверенно предсказать выход на первое место по капитализации уже в следующем году.

Другая история, с противоположным, по сравнению с покупкой пиццы результатом, произошла с норвежским студентом Кристофером Кохом. Осенью 2009 года он писал студенческую работу на тему шифрования. Кристоферу хотелось как - то оживить свою работу примерами из реальной жизни. Его внимание привлекла заметка, описывающая создание каких - то зашифрованных электронных денег, которые со временем можно будет использовать для расчётов за товары. Тема показалась ему достаточно интересной, чтобы рассказать о ней в своей студенческой работе. Чтобы вникнуть в тему поглубже, он приобрёл на сумму 150 норвежских крон 5000 биткойнов. Тогда эти деньги были эквивалентны 26,6\$, то есть одна монета стоила 0,532 цента. Студенческая работа была успешно защищена, и Кристофер вскоре забыл об этой сделке. Прошло три с половиной года. Весной 2013 года он прочитал в одной из газет о рекордном росте цены на монеты биткойн. Кристофер, естественно, вспомнил о давней покупке монет и решил поинтересоваться, какой стала цена на биткойны. Какими же были его удивление и восторг, когда он обнаружил, что рыночная стоимость его монет достигла 886 000\$! То есть каждая его монета достигла в цене 177\$! Рост в более чем 33000 раз! Он быстренько освободился от виртуальных монет, обратив их в реальные доллары. Приобрёл шикарную квартиру в центре Осло и начал жить на широкую ногу. Богатство само буквально свалилось ему в руки. Легенда о неуверенном инвесторе. Вот история прихода одного бизнесинвестора в новую перспективную криптовалюту. В один прекрасный день 2010 года его знакомый, тоже бизнесмен, из Англии, предложил ему купить биткойны по 3 цента за штуку. Пришлось посоветоваться с друзьями - специалистами, понимающими в этой области. В тот раз он отказался от покупки биткойнов. Вскоре от англичанина поступило новое предложение купить, но уже по цене 50 центов за монету. Наш инвестор и в этот раз без лишних размышлений ответил отказом. Через месяц тема снова «пришла» к нашему герою. На этот раз цена была 10\$ за монету. Поскольку англичанин обратил внимание, что рост цены монеты, считая от первого предложения, составил 333 раза, этот факт начал вызывать определённый интерес. А ещё через пару дней один биткойн стоил уже 35\$. Тогда наш герой наконец принял решение: надо брать! Насобирав 35 000 \$, чтобы приобрести 1000 монет, и сообщил об этом своему английскому приятелю. На этот раз из Англии пришла весть, что биткойн начал падать и стоит уже всего лишь 11 \$ за монету. Наш герой прореагировал просто – он плюнул на затею и отказался участвовать в столь авантюрном проекте. Следующий звонок из Англии был о новой стоимости биткойна, достигшей 200\$ за монету! Наш герой подумал, что столь высокая цена едва ли будет дальше увеличиваться, и принял решение, что его поезд ушёл, и тему закрыл навсегда. А ещё через год англичанин похвастался, что продал половину своих биткойнов по цене свыше 1000\$ за штуку и заработал на этой сделке 23,5 млн долларов при стартовом расходе в 40 000\$. Результат, впечатляющий любого бизнесмена! А наш герой получил замечательный урок, мотивирующий в будущем поглубже изучать предлагаемые темы для инвестирования и быстрее принимать свои решения! Банальный вывод из этой истории. Главное: оказаться в нужном месте в нужное время, или куй железо, пока горячо!

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

1. Кочергин, Д. А. Электронные деньги [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Д. А. Кочергин. - М.: Маркет ДС: ЦИПСИР, 2011. - 424 с.

2. Мартынов, В. Г. Электронные деньги. Интернет платежи [Электронный ресурс] / В. Г. Мартынов, А. Ф. Андреев, В. А. Кузнецов и др. - М.: Маркет ДС: ЦИПСИР, 2010. - 176 с.

3. О'Нил, У. Как делать деньги на фондовом рынке: Стратегия торговли на росте и падении [Электронный ресурс] / Уильям О'Нил; Пер. с англ. - 6 - е изд. - М.: Альпина Паблишерз, 2014. - 330 с.

4. Официальный сайт познавательного журнала «Школа Жизни» [электронный ресурс]. <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-73752/>

© А.Г. Саакян, 2016

### УДК 331.101.3

**А. М. Сайдалиева**

студентка 4 курса факультета экономики, менеджмента и информационных технологий

ГБОУ ВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»

Научный руководитель: **Э. М. Абдулхайрова**

К.э.н., ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

г. Симферополь, Российская Федерация

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Актуальность темы исследования заключается в том, что эффективная мотивация персонала является одним из важнейших факторов конкурентоспособности современных организаций. Основная цель мотивации, как одной из функции менеджмента - это достижение максимальной отдачи от сотрудников организации, с помощью которых повышается результативность и прибыльность предприятия.

Как известно, основной залог успеха организации заключен в ее сотрудниках. И от уровня их приверженности к своей работе, производительности, результативности труда зависит возможность достижения этих целей. Для того чтобы сотрудники были заинтересованы в достижении высоких результатов, улучшении продуктивности своего труда, необходимо действие такой системы мотивации и стимулирования труда, которая создает условия для возникновения желания и возможности работать эффективно [1, с. 32].

На организацию одновременно влияют факторы, происходящие как в организации, так и в стране в целом, меняется система мотивации. Однако, ее цели не изменяются: повысить эффективность, прибыльность бизнеса и снизить затраты путем достижения поставленных целей и задач, повышения результативности и качества работы подразделений и каждого сотрудника. Из этого следует, что система мотивации и стимулирования должна быть аддитивной, быстро подстраиваться к происходящим изменениям.

Известно, что при удовлетворении одних потребностей появляются потребности другого порядка, одни изменения влекут за собой следующие. По мере роста и развития предприятия многое меняется, следовательно, с изменениями видоизменяются должностные инструкции, принципы кадровой политики, приема, адаптации, обучения,

мотивации, аттестации и построения карьеры сотрудников, создаются корпоративные традиции.

Успешная система мотивации в большинстве случаев зависит от целесообразного сочетания материальных и моральных стимулов. В системе мотивации и стимулирования организации преобладают моральные стимулы: возможность карьерного роста, получение достойного образования, благоприятный климат в коллективе, чувство полезности для общего дела, и др.

Оплата труда - это инструмент управления с мощным потенциалом, который может выполнять как созидательную, так и разрушительную функции на предприятии. В основе правильной организации системы оплаты труда и стимулирования лежит повышение инициативности работы сотрудников предприятия, с помощью применения различных инструментов, предлагаемых современной практикой.

При разработке эффективной системы оплаты труда и материального стимулирования были выделены требования, затрагивающие три основные составляющие:

1. Цель оплаты труда: система оплаты и материального стимулирования должна описывать цели и задачи предприятия.

2. Размер заработной платы:

- размер оплаты труда должен быть конкурентоспособным и обеспечивающим необходимый прожиточный уровень;

- размер оплаты труда должен зависеть от количества и качества труда, а также отношения к работе и поведения сотрудника.

- расчет оплаты труда должен быть доступен каждому сотруднику.

3. Организация оплаты труда: организация оплаты труда должна признаваться большинством участников трудового процесса справедливой; организация оплаты труда должна использовать единый подход к оценке качества и количества труда для всех категорий работников [3, с. 66]

В данном подходе к оплате труда сохраняется стандартное разделение материального вознаграждения персонала на три части:

- основная часть - должностной оклад в соответствии с договором о трудоустройстве;

- непостоянная часть, колеблющаяся от показателей качества работы конкретного работника;

- одноразовые выплаты, содержащие в себя как обязательный компонент выплаты за наиболее значимые достижения и предложения по совершенствованию деятельности предприятия во всех аспектах[2, с. 31]

В крупных компаниях при оценивании мотивации и механизмов поощрения отсутствует субъективный фактор. Основным принципом является максимальная объективность и прозрачность суждений, а критерии оценок работы персонала нужно определить заранее и проинформировать о них персонал. Если система поощрения постоянно меняется без каких-либо оснований, это будет мешать налаженной работе сотрудников и вызывать недовольство.

## Литература

1. Бирюк А. Как мотивировать персонал к результативной постоянной работе: // «Бизнес без проблем — Персонал» //, № 5, 2012.

2. Версан В. Стандарт ИСО 9001: его роль в стандартах ИСО 9000 версии 2008 года // Стандарты и качество. - 2006. - N 7. - С. 66 - 68.

3. Якокка, Л. Карьера менеджера: пер. с англ. М., 2014.

© А. М.Сайдалиева, Э. М.Абдулхаирова, 2016

УДК 330.142

**Т.В. Седова**

старший преподаватель каф. МИИТ ЮФУ  
г. Таганрог, Россия

## **УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

На современном этапе развития общества интеллектуальный капитал организации становятся основой эффективного развития и одним из факторов конкурентоспособности национальных экономик, поскольку конкурентоспособной может быть только экономика, главным принципом которой является распространение и использование знаний для обеспечения своего роста и развития. Инновации становятся основным источником экономического роста, растет значение человеческого капитала, происходит развитие и широкомасштабное использование информационно - коммуникативных технологий.

Процессы усложнения систем управления организациями и производственными отношениями обуславливают необходимость анализа интеллектуального капитала компании и его компонентов. Интеллектуальный капитал реализуется как экономическая система, осуществляя кругооборот, проходя в рамках непрерывного качественного движения три стадии.

На первой стадии происходит превращение денежной формы в интеллектуальные элементы производительного капитала. На второй стадии движения интеллектуальные элементы производительного капитала (производительные интеллектуальные активы) обеспечивают создание интеллектуальной составляющей инновационной продукции. На третьей стадии кругооборота интеллектуального капитала продукция становится товаром, в котором овеществляются маркетинговые интеллектуальные активы, увеличивая потребительную стоимость. Таким образом, стоимость инновационной продукции определяется ее материальной и интеллектуальной составляющими [1].

Отсутствие одной из составляющих этого цикла приводит к дискретности движения интеллектуального капитала, дискретности функций управления интеллектуальным капиталом и к дестабилизации социально - экономической системы. Накопление интеллектуального капитала является процессом концентрации знаний с целью их использования и получения прибавочной стоимости. Чем больше доля интеллектуального капитала в формировании прибавочной стоимости, тем интенсивнее процесс концентрации и приращения капитала.

Под управлением интеллектуальным капиталом понимаем процесс целенаправленного систематического воздействия на объект управления, представленного на первом уровне в

виде экономических субъектов рынка или структур предприятия, занятых в процессах функционирования интеллектуального капитала, а на втором в виде их регулирования (самоорганизации), посредством комплекса правовых, экономических и социальных методов и способов воздействия, направленных на обеспечение эффективного использования составляющих интеллектуального капитала. К основным функциям интеллектуального капитала относятся следующие: накопительная, производственная, воспроизводственная, стимулирующая, обеспечения производительности труда и конкурентоспособности, воздействующие на экономический рост.

Систематизация принципов, факторов и условий управления интеллектуальным капиталом, определяющих возможности развития социально - экономических систем различного уровня, составляют основу методологии управления интеллектуальным капиталом. При этом ключевым является принцип инновационности.

Основными составляющими системы управления интеллектуальным капиталом являются: границы исследуемого объекта; функциональное назначение организации, а также ее структурные подразделения, критерии и принципы функционирования вплоть до механизма развития; виды и разновидности разделения труда, специализации исполнителей, условия кооперации структурных подразделений, входные управленческие воздействия и потоки информации на каждом уровне руководства, системы входных материальных потоков и регуляторов их преобразования, выходные материальные потоки, коммуникации прямых и обратных связей между субъектом и объектом управления. Поэтому при разработке системы управления интеллектуальным капиталом в условиях инновационной экономики должны быть установлены состав мажорант, входных управляющих и выходных элементов, типы и виды связей, источники и потребители сигналов, определены элементы прямого управления и подчинения.

Так, внутренними взаимосвязанными составляющими системы управления интеллектуальным капиталом являются: подсистема управления человеческим капиталом как подсистема, определяющая инновационное развитие, формирующая интеллектуальный капитал и воспроизводящая интеллектуальную собственность; подсистема управления структурным капиталом (система отношений, возникающих по поводу производства, распределения, обмена и потребления интеллектуальной собственности). Внешние составляющие системы управления интеллектуальным капиталом определяются внешней инновационной средой, параметры которой задаются отношениями субординации макро - и мезоуровня в пределах вектора инновационного и интеллектуального развития системы и обеспечивающиеся инновационной инфраструктурой.

Несмотря на то, что интеллектуальный капитал становится ведущим фактором экономического роста компаний, регионов и стран, традиционная экономическая теория и управленческая практика продолжают делать главные акценты на физических активах и материальных продуктах труда. Новые подходы к развитию фирм и организаций требуют переноса акцента управленческих воздействий на интеллектуальный капитал, применения новых подходов и методов и в их числе менеджмента знаний. Термин "менеджмент знаний" (knowledge management), или управление знаниями. В данное время сформировалась новая концепция источника богатства и благосостояния нации, согласно которой, основой такого источника являются информация и знания, превращающиеся на современном этапе в реальную производительную силу [2].

Процесс управления знаниями в рамках развития интеллектуального капитала организации включает в себя ряд этапов, для каждого из которых характерны определенные методы управления. Управление знаниями представляет собой процесс, состоящий из ряда основных задач, представленного на рис. 1.

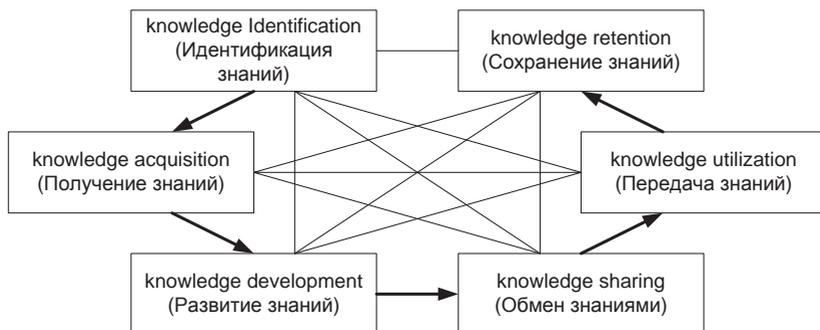


Рис. 1 – Этапы процесса управления знаниями<sup>3</sup>.

Система управления знаниями, целеориентированная на развитие интеллектуального капитала, основывается на реализации процедур и инструментов, позволяющих разработать конкретный набор показателей для выявления основных тенденций и потребностей в обеспечении траектории развития в рамках системного подхода.

#### Список использованной литературы:

1. Колпакова О. Н. Развитие теоретико - методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики. – 2011.

2. Седова Т.В. Интеллектуальный капитал как основа формирования организации в экономике знаний. – Москва: ООО Изд - во "Креативная экономика", 2012. № 2(62). С. 4–9.

© Т.В. Седова, 2016

УДК. 330.43

**Н.Н.Семененко**

магистрант 2 курса, группа ПМИ – 821, РГЭУ (РИНХ),  
г.Ростов - на - Дону, Российская Федерация

### АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ

Исследуемый в работе коммерческий банк был создан по решению собрания учредителей в 1993 г. Банк осуществляет свою деятельность на основании Устава,

<sup>3</sup> Составлено автором по результатам исследования

зарегистрированного в Центральном Банке России и Лицензии, выданной Центральным Банком Российской Федерации. В 2005г банк был включен в Реестр банков - участников системы обязательного страхования вкладов. С апреля 2007г. Коммерческий Банк является членом Московской межбанковской валютной биржи. Исследуемый Коммерческий Банк осуществляет свою деятельность не только на территории Ростова - на - Дону и Ростовской области, но и на территории Краснодарского края, Республики Крым, г. Москва и Московская область. Банк предоставляет услуги в сфере потребительского кредитования физических и юридических лиц, обслуживание юридических и физических лиц, оказание валютно - обменных операций, открытие вкладов физическим лицам.

Команда специалистов Коммерческого банка ежедневно прилагает усилия к тому, чтобы каждый клиент Банка получил возможность максимально полно и оперативно удовлетворить потребность в банковских услугах. Мы всегда находим решения, чтобы сказать клиенту «ДА!» В этом и заключается наше отличие от конкурентов.

Для понимания возможностей достижения значимых финансовых результатов в сфере потребительского кредитования физических лиц необходим анализ наиболее значимых факторов, оказывающих свое влияние на их формирование.

В данной работе проводится сравнительный анализ потребительского кредитования физических лиц одного из филиалов Коммерческого Банка в г. Ростове - на - Дону с привлечением различных каналов продаж за период сентябрь - ноябрь 2014 г., представленных в таблице 1.

Таблица 1.

Динамика объема заявок и выдачи потребительского кредитования по каналам продаж за период сентябрь - ноябрь 2014 г. Коммерческого банка

Канал	Сентябрь			Октябрь			Ноябрь		
	Объем, шт. тыс.р.	Выдача, шт. тыс.р.	НП, %	Объем, шт. тыс.р.	Выдача, шт. тыс.р.	НП, %	Объем, шт. тыс.р.	Выдача, шт. тыс.р.	НП, %
Листовка	104 10361	12 1629	11.5	40 3821	5 437	12.5	29 3684	5 430	17
Вывеска / витрина	21 2553	4 809	19	27 2469	4 373	14.8	47 4619	4 344	8.5
СМС со скидкой	22 2215	7 689	32	23 2346	13 1196	56.5	39 4232	24 2349	61
Интернет (сайт, банки.ру)	10 1231	2 148	20	26 2486	4 264	15.4	36 4285	3 672	8.3
Знакомые / родственни ки	24 2440	2 120	8	39 4668	6 603	15.4	36 4310	5 545	14
Клиент Банка	9 899	3 235	33	14 1101	5 353	35.7	19 1641	4 377	21
Маршрутки	-	-	-	-	-	-	8 1085	-	-

Подземный переход	-	-	-	-	-	-	4 454	-	-
СМС клиент	не 2 153	1 86	50	3 194	1 56	33.3	2 229	-	-
Звонок Банка	из 2 141	1 55	50	3 428	-	-	2 467	-	-
Эксперт	2 163	-	-	2 154	-	-	-	-	-
<b>ИТОГО</b>	204 21616	36 4442	17.6	188 18358	38 3286	20.6	227 25524	45 4741	20

За период с сентября по ноябрь 2014 года в ноябре зафиксирован объём заявок на кредиты в сумме – 25 315 534 рубля и количество обращений – 227 заявок . До этого по объёму заявок с сентября по ноябрь наилучшим месяцем был сентябрь с объёмом в 21 616 544 рубля и 204 заявки. Выдача кредитов в ноябре составила 4 741 367 рублей. Норма пропуска, таким образом, в ноябре составила 19,8 % .

В целом выполнение плана по кредитам в Коммерческом Банке в ноябре составило почти 80 % . Доходность кредитного портфеля, сформированного в ноябре составила 35,57 % .

На основании данных, консолидированных в таблице, можно сделать следующие выводы и предложения:

1. Канал «Листовки» даёт неплохой эффект, если учесть среднюю норму пропуска за период в размере 13.6 % . Необходимо в полной мере задействовать канал привлечения клиентов через листовки / буклеты Банка. Первое, что нужно сделать – это нарастить объём распространения. Ожидаемый эффект – прирост в заявках плюс 100 шт., и в выдачах на 14 шт. (норма пропуска 13,66 % ) или 1475096 рублей.

2. Вывеска Банка, будучи дополненной витринами в октябре - ноябре, стала давать дополнительный объём в заявках. Однако выдачи при этом имеют обратную динамику в рублях.

3. СМС со скидкой – это канал, который имеет положительную динамику, как в объёме поданных заявок, так и в сумме выданных кредитов.

4. Канал «Интернет» имеет тренд на увеличение заявок и одобрений.

С сентября по ноябрь объём заявок и выдачи в рублях выросли в три раза. В следующем году необходимо наращивать своё присутствие в Интернете, возможно, за счёт рекламы на банковских форумах и тематических сайтах.

Используя эконометрические методы, в работе были построены трендовые модели наиболее значимых показателей в деятельности потребительского кредитования Коммерческого банка в период с января 2013 по март 2014гг.

Трендовая модель — это математическая модель, описывающая изменение прогнозируемого или анализируемого показателя в зависимости от времени, т.е. она описывает тенденцию развития достаточно стабильной социально - экономической системы во времени. Трендовые модели позволяют определить прогнозные значения анализируемых показателей.

Потребительское кредитование включает в себя четыре программы кредитования:

1. Экспресс кредит - кредитование физических лиц в течении тридцати минут по предоставлению одного документа с повышенной процентной ставкой до семидесяти пяти тысяч рублей.

2. Личные наличные - потребительское кредитование в течении суток по одному документу до ста пятидесяти тысяч рублей.

3. Скорая материальная помощь — кредитование физических лиц по пакету документов до трехсот тысяч рублей с предоставлением документов (справка, трудовая книжка, паспорт)

4. Семейные ценности — потребительское кредитование до семиста тысяч рублей с созаемщиком, поручителем и пакетом документов для всех участников кредитной заявки (справка, трудовая книжка, паспорт).

Статистические данные кредитных заявок в период с января 2013г. по март 2014г. представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Динамика статистических данных кредитных заявок  
с января 2013г. по март 2014г.

Месяц / год	Кол - во выд. кредит ов	Сумма	Всего кредитных заявок	Общая сумма кредитных заявок	Ср. сумма кредитной заявки	% одобре ния
Январь 2013	44	3 062 000	211	14 646 000	69 412	20,85
Февраль 2013	86	6 158 000	381	32 308 000	84 797	22,57
Март 2013	62	4 949 400	319	28 986 800	90 867	19,44
Апрель 2013	79	6 555 200	376	32 885 600	87 461	21,01
Май 2013	65	6 342 782	272	24 626 164	90 537	23,09
Июнь 2013	71	5 544 090	273	25 137 376	92 078	26,01
Июль 2013	75	6632 435	319	30 285 409	94 938	23,51
Август 2013	48	3 819 323	273	23 381 073	85 644	17,58
Сентябрь 2013	47	4 071 766	231	22 223 952	96 207	20,35
Октябрь 2013	55	5 770 610	275	24 977 439	90 827	20,00
Ноябрь 2013	39	3 224 721	229	22 236 180	97 101	17,03
Декабрь 2013	76	8 149 854	298	30 212 707	101 384	25,5
Январь 2014	38	4 561 576	161	16 115 335	100 095	23,06
Февраль 2014	53	4 960 403	252	25 224 376	100 096	21,03
Март 2014	15	1 768 030	127	11 430 999	90 007	11,81

Мы видим, что процент одобрения напрямую влияет на финансовый результат офиса, а также и средняя сумма кредитной заявки, но следует отметить, что филиал Коммерческого банка постоянно пытается поддерживать этот показатель на достаточно высоком уровне и не допускает значительных расхождений, резких перепадов и снижения средней суммы до величины сумм по кредитам в период января 2013 г. и февраля 2013 г.

Введем обозначения:

$x_1$  - количество выданных кредитов;  $x_2$  - сумма выданных кредитов;

$x_3$  - общее количество заявок;  $x_4$  - общая сумма обслуженных заявок;

P - процент одобрения потребительского кредитования.

Трендовые модели указанных выше показателей с соответствующим коэффициентом детерминации представлены ниже:

$$x_1 = 0,05t^5 - 0,91t^4 + 8,49t^3 - 42,56t^2 + 105,41t - 55,91 ; R^2 = 0,65.$$

$$x_2 = - 10,83t^6 + 176,44t^5 + 267,88t^4 + 10916,09t^3 - 472960,13t^2 + 3088623,17t + 721066,31 ; R^2 = 0,53;$$

$$x_3 = - 0,12t^4 + 3,93t^3 - 44,21t^2 + 183,26t + 98,33 ; R^2 = 0,64;$$

$$x_4 = - 13981,85t^4 + 459824,27t^3 - 5162327,34t^2 + 21975750t + 35740,72 ; R^2 = 0,61;$$

$$P = 0,01t^4 - 0,54t^3 + 3,98t^2 - 9,97t + 28,11 ; R^2 = 0,71.$$

Коэффициенты детерминации недостаточно высокие, но построенные графики исследуемых показателей характеризуют достаточно корректно тенденцию развития этих показателей, поэтому трендовые модели могут быть использованы для прогнозирования, но с последующим анализом конкретных ситуаций, в которых осуществлял деятельность филиал банка.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. И.И. Елисеева, С.В. Курьшева, Ю.В. Нерадовская, Ю.В.Лямешко - учебник «Эконометрика», Проспект - 2009. - 288с.

© Н.А. Семененко, 2016

УДК 339

**К.А. Семенов**

студент

Географический факультет, БашГУ

Г. Уфа, Российская Федерация

### ЗЕМЛЯ СЕВЕРНЫЙ РЕЙН - ВЕСТФАЛИЯ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Северный Рейн - Вестфалия находится на западе Федеративной Республики Германия. Центром этой земли является Рейнско - Рурский регион, состоящий из крупных городов: столицы Дюссельдорфа, крупнейшего по численности населения города Кёльна и

промышленного Рурского региона. В свою очередь является самой урбанизированной землей в Германии: 9 из 20 крупнейших городов страны расположены именно здесь [2].

Федеральная земля Северный Рейн - Вестфалия находится на первом месте в Германии по экономическому развитию, имея свой вклад около 22 % от общенационального ВВП. По данным Всемирного банка, которые были опубликованы летом 2014 года, ВВП земли Северный Рейн - Вестфалия (приблизительно 600 млрд евро) был сопоставим в цифрах с ВВП такого отдельно взятого государства, как Нидерланды. Передовыми отраслями являются автомобилестроение, биотехнологии и геномная инженерия, химическая промышленность, включая производство пластмасс, энергетика, пищевая промышленность, здравоохранение и производство медикаментов, ИКТ, инновационные материалы, включая микро - и нано - технологии, транспорт и логистика, машиностроение, производство техники и средств коммуникации, технологии по сохранению экологии и ряд других [3].

Развитая транспортная инфраструктура: здесь самая густая сеть железных дорог в Германии, 2 крупных международных аэропорта, 2,200 км скоростных автомагистралей – в основном с шестью полосами движения, 17,600 км шоссежных дорог, 720 км водных путей и около 120 портов (например, Дюйсбург является самым большим внутренним портом мира).

Индустриальная политика: стратегия высоких технологий Германии 2020. Инициатива «Индустрия 4.0» является частью стратегии высоких инноваций, которая должна способствовать поддержанию и развитию имиджа Германии, как важнейшего экономического центра. Фонд поддержки Правительством Германии прикладных исследований и инноваций в рамках «Индустрии 4.0» составляет 200 млн. евро. Инициатива «Индустрия 4.0», ориентированная на будущие поколения, связана с важными технологическими, экономическими и социально - политическими перспективами экономического центра. Центральное значение здесь имеет тонкая связь предприятий малого и среднего бизнеса как поставщиков и потребителей интеллектуальных способов производства [1].

Инвестиции в «Индустрию 4.0» быстро растут. Предприятия всех отраслей экономики активно внедряют ИТ - решения. К 2020 году инвестиции в информационные технологии Германии достигнут 10,9 млрд. евро. Репрезентативный опрос 800 иностранных фирм, показал, что они в высшей степени довольны землей Северный Рейн - Вестфалия, как местом для ведения бизнеса. Более чем каждая четвертая фирма собирается в этом году увеличить объем инвестиций. Хорошие отзывы земля Северный Рейн - Вестфалия как место для ведения бизнеса и размещения фирм получила в первую очередь за свою экономическую мощь, за доступность know - how в области технологий, а также за открытость общества и ту культуру гостеприимства, которые встречают здесь иностранные инвесторы. Северный Рейн - Вестфалия, как регион для размещения инвестиций, находится на одном из первых мест в мире [4].

Около 450 российских фирм располагаются в Северном Рейне - Вестфалии: ОМК Сталь (предприятие по производству труб, рулонной продукции и металлопродукции в 2012 году открыло представительство в Дюссельдорфе), Омск Карбон Групп (крупнейшее в России предприятие по выпуску технического углерода в 2012 году открыло дочернюю компанию Omsk Carbon Germany GmbH), Innolume (производитель оптоэлектронных устройств на

основе квантовых точек открыл офис и лабораторию в бизнес - инкубаторе Дортмунда MST.Factory) и др.

Северный Рейн - Вестфалия – самый большой в мире конгломерат выставочных комплексов. Развитая инфраструктура и расположение в самом центре Европы обеспечивают наилучшую доступность выставочных комплексов во всех городах, а также то, что все новинки легко попадают отсюда на мировой рынок. Выставки в Северном Рейне - Вестфалии привлекают ежегодно около 6 миллионов посетителей [4].

Таким образом, Северная Рейн - Вестфалия - это федеральная земля производителей с наилучшими экономическими показателями, занимающая 1 - ое место в ФРГ по объему прямых иностранных инвестиций, где есть мировой уровень в сфере науки и развития передовых технологий, наличие высококвалифицированных специалистов, центров поддержки бизнеса и русскоязычная диаспора. Это также самый большой рынок сбыта и своеобразные транспортные «ворота» в Западную Европу.

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

1. Земля Северный Рейн - Вестфалия. Цифры и факты. Бюллетень министерства экономики и средних предприятий, технологий и транспорта земли СРВ;
2. Союз немецких предприятий и земли «Северный Рейн - Вестфалия». Партнерство между государством и промышленными предприятиями. — Бюллетень Ассоциации «Волга - Дон», 2003;
3. Черных, А. Северный Рейн - Вестфалия. Месторождение Европы / А. Черных // Коммерсант Власть.— 2003. — 2–8 июня;
4. Экономическое агентство по развитию [Электронный ресурс] URL: [www.nrwinvest.com/](http://www.nrwinvest.com/).

© К.А. Семенов, 2016

**УДК 338.8**

**М.В. Смокотнина**

Студентка 3 курса экономического факультета

Направление «Гостиничное дело»

НФИ ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

г. Новокузнецк, Российская Федерация

**Научный руководитель: Т.А. Яркова**

к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория, муниципальное управление и сервис»

НФИ ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

г. Новокузнецк, Российская Федерация

#### **УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ**

Успешное руководство организацией и ее функционирование обеспечивается путем ее эффективного и правильного управления. Желаемые результаты могут быть достигнуты благодаря внедрению и поддержанию в рабочем состоянии системы менеджмента качества,

разработанной для непрерывного улучшения деятельности с учетом запросов всех заинтересованных сторон.

Управление качеством услуг в сфере гостиничного дела — один из основных элементов управления, является способом организации функционирования гостиничного предприятия. Управление качеством услуг включает корректировки отношений между персоналом гостиницы, между организацией и ее клиентами, формами и методами воздействия на процесс производства и реализации услуг, организационной структурой управления и условиями стимулирования персонала.

Целью управления качеством гостиничных услуг является совершенствование форм и методов процесса управления, направленного на улучшение качества и обеспечение конкурентоспособности предприятия. Для достижения этой цели руководство гостиничных предприятий должна обеспечить эффективную работу всех органов управления и подразделений гостиницы, нацеленную на создание системы управления качеством. Управление качеством услуг должно предусматривать изучение рынка услуг гостеприимства, проведения маркетинговых исследований в соответствии с которыми улучшение качества гостиничных услуг должно осуществляться в соответствии потребностей потребителей.

Управление качеством гостиничных услуг подразумевает правильно подобранную стратегию управления персоналом гостиницы, эффективную мотивацию для всех сотрудников, правильная подача основных и дополнительных услуг, эффективный маркетинг. Соблюдая все перечисленное, гостиничное предприятие будет работать наиболее эффективно, принося больше прибыли, станет конкурентоспособным, привлечет новых клиентов, количество постоянных клиентов в разы увеличится.

Гостиничная индустрия как вид экономической деятельности включает в себя предоставление гостиничных услуг и организацию за вознаграждение краткосрочного проживания в гостиницах, кемпингах, отелях, школьных и студенческих общежитиях, домах для приезжих и т. д. К данной деятельности относятся и услуги ресторанов, кафе, баров. На гостиничные услуги распространяются все главные характеристики, что в определенной степени роднит их с туристскими услугами и услугами, в общем.

Основной предмет гостиничного бизнеса – это, конечно, гостиничный номер. Гостиничные услуги – это особый гостиничный продукт, приобрести который можно с помощью обменных сделок [2].

Управление качеством - это такие направления деятельности функции всеобщего управления, определяющих политику в области качества, цели и от ответственность, а также исполняют их с помощью таких средств как: планирование качества, управление качеством, качества и политика качества в рамках системы качества [1].

Управление качеством предполагает наличие управленческих систем в гостинице, которые контролируют организацию и предложение услуг:

- систему подбора персонала и его обучение. В гостинице присутствует кадровая служба, которую возглавляет директор гостиницы. Кадровая служба производит наём новых сотрудников, имеющих определенные навыки, знающих как правильно предложить или «подать» услугу, и которая непрерывно следит за обучением и повышением квалификации каждого работника;

– систему контроля качества, стандартизации предлагаемых услуг. Все предоставляемые услуги в каждой гостинице соответствуют Всероссийским стандартам;

– система контроля степени удовлетворенности клиентов предполагает анализ жалоб и предложений клиентов, анализ предлагаемых услуг конкурентов и сравнение со своим. Данным отделом активно занимается отдел маркетинга.

Таким образом, эффективное управление качеством услуг в гостинице должно предусматривать повышение качества услуг, соблюдения норм стандартов обслуживания и системы контроля предлагаемых услуг. Эффективное управление качеством услуг в гостиничном предприятии это совершенствование, модернизация или внедрение новой корпоративной культуры, потому что если в организации существует гармония между персоналом, контроль мотивации и поддержание корпоративного духа у всего персонала гостиницы, то качество гостиничных услуг будет на высшем уровне и гостиница будет оставаться на высоких рейтингах среди конкурентов.

Исходя из вышеперечисленного, управление качеством услуг является видом управленческой деятельности, который возник вследствие углубления разделения труда и специализации функций управления предприятием. Функция управления качеством услуг должна действовать на всех стадиях жизненного цикла услуги. При реализации функция управления проходит несколько этапов: принятие решения, осуществления управленческого влияния, сбор, обработка и передача информации, состоит из элементов производственно - эксплуатационного, технического, экономического и правового характера.

В опыте функционирования гостиничных предприятий все проблемы управления качеством сводятся к определению функций, которые должен выполнять субъект управления в процессе управления качеством. Для рациональной организации управления качеством в гостинице решающее значение имеет выявление объема, структуры и характера функций. Изучение функций управления качеством позволяет определить объем функций, выполняемых субъектами управления в гостиничном предприятии, определить структуру управления, провести распределение функций между органами управления, эффективно организовать сам процесс управления. Таким образом, функции управления способствуют формированию системы управления качеством услуг как структуры и ее организации как процесса.

### **Список использованной литературы:**

1. ГОСТ Р ИСО 10014 - 2008 Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению эффекта в системе менеджмента качества организации. – Введ. 2009.12.01. - М. : Стандартинформ, 2011. – 31 с.

2. Особенности гостиничных услуг - Электронные данные – Режим доступа: [http://studopedia.ru/2\\_43467\\_osobennosti\\_gostinichnih\\_uslug.html](http://studopedia.ru/2_43467_osobennosti_gostinichnih_uslug.html)

3. Яркова Т.А. Инновационное развитие России: проблемы, риски и трудности / Т.А. Яркова, С.С. Кадышев // Инновационная наука. – 2015. - №5 - 1.

© М.В. Смокотнина, 2016

## ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ КАНАЛОВ ДИСТРИБУЦИИ В ТУРИЗМЕ

Развитие информационных технологий в мировом информационном поле оказывает большое влияние на динамичность развития практически всех отраслей сферы сервиса, конечно, сфера туризма не является исключением. За последние несколько лет темпы развития электронных технологий в туризме достигли небывалых масштабов. Совершенно очевидно, что электронные технологии оказывают влияние и на дистрибутивные потоки в туризме.

Для 93 % пользователей Интернета он является основным источником информации при организации и выборе путешествий, 73 % отмечают, что они всегда посещают тематические сайты по туризму, когда планируют свой отпуск или поездку [1]. За последние пять лет количество людей, обращающихся к Интернету для планирования своего отпуска увеличилось более чем на 300 % .

Каналы дистрибуции в туризме принято разделять на традиционные и инновационные, к числу которых относятся и электронные [2, 57].

Выделим основные электронные каналы дистрибуции в туризме:

1. Сайты поставщиков услуг – направлены на реализацию услуг гостиниц, авиакомпаний, экскурсионных агентств и т.д. Работают в формате B2B (при взаимодействии с туроператорами, турагентами, туристскими брокерами и т.д.), так и в режиме B2C, непосредственно с прямым клиентом, что и является их приоритетным направлением.

2. Сайты туроператоров – основной электронный канал дистрибуции в организованном туризме. Сайты туроператоров, в большинстве своем, очень информативны и самое основное – располагают ситемой бронирования своих услуг в режиме он - лайн. В основном работают по ситеме B2B ( в рамках взаимодействия на основе договорных отношений с турагентствами) и по ситеме B2C при работе с прямым клиентом, но существуют туроператоры, которые не работают с прямыми клиентами через сайт, например, компания Tez tour, услуги данного туроператора возможно приобрести только в турагентствах.

3. Сайты турагентств – как правило, это сайты - визитки, лендинг – пейджы или сайты, с установленным мето - поисковиком, призваны, прежде всего нести информационную функцию о турагентстве, красочны и понятны. В основном работают в ситеме B2C и направлены на туристов.

4. Сайты поисковых систем – могут быть различны, например поисковый сайт по пакетным турам [www.sletat.ru](http://www.sletat.ru) [3], поисковый сервис авиабилетов [www.aviasales.ru](http://www.aviasales.ru) [4], поисковый «гигант» [www.booking.com](http://www.booking.com) [5] – самый популярный в России сайт подбора и бронирования размещения во всем мире и др.

Данные ресурсы предоставляют возможность поиска и бронирования различных услуг, они различны по содержанию, но всех их объединяют несомненные преимущества электронных каналов дистрибуции, а именно:

1. Информативность – возможность найти необходимую информации об услуге на одном сайте
2. Доступность – для поиска и бронирования услуги необходим лишь доступ в Интернет, независимо от места и времени суток
3. Возможность изменениям в режиме он - лайн – при бронировании в туризме часто могут быть допущены ошибки, в фамилии или имени, паспортных данных, условиях поездки – при электронном бронировании скорость внесения правок высока
4. Возможность он - лайн оплаты – ключевой фактор при бронировании непосредственно перед вылетом
5. Возможность сравнения – мета поисковики, такие как [www.sletat.ru](http://www.sletat.ru), [www.aviasales.ru](http://www.aviasales.ru) и др. позволяют сравнивать цены в режиме реального времени не только у поставщиков услуг ([www.booking.com](http://www.booking.com)), но и у агентств

В данной статье мы перечислили основные преимущества использования электронных систем дистрибуции в туризме. Развитие информационных технологий оказывает огромное влияния на сферу туризма, каналы реализации туристских услуг с каждым годом становятся больше, в основном, это происходит за счет развития информационных технологий и продвижения и реализации он - лайн. Понимая основные преимущества электронных каналов дистрибуции, компании в сфере туризма могут гораздо более продуктивно реализовывать свои сбытовые стратегии и увеличивать, тем самым, объемы продаж.

#### Список использованной литературы

1. World Tourism Organization UNWTO (режим доступа: <http://media.unwto.org/press-release/2016-01-18/international-tourist-arrivals-4-reach-record-12-billion-2015>)
2. Lake, D., American Go Online for Travel Information, in CNN. 2014.
3. [www.sletat.ru](http://www.sletat.ru) – поисковая система
4. [www.aviasales.ru](http://www.aviasales.ru) – система подбора и сравнения авиарейсов в любую точку мира
5. [www.booking.com](http://www.booking.com) – международная система бронирования отелей по всему миру

© Стахова Л.В., 2016

УДК 338.462

**А.В.Сухинин**, студент 2 курса направления подготовки «Экономика» профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Поволжский государственный университет сервиса

**Научный руководитель: Е.В. Медведева**  
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Поволжский государственный университет сервиса  
г. Тольятти, Российская Федерация

#### ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ СРЕДЫ

Структурные сдвиги, происходящие в экономике регионов, связаны с инновационными изменениями в экономике России, в частности, с внутренними структурными изменениями

в сфере инфраструктурных услуг, где появляются инновационные направления, вытесняющие морально устаревающие. Чтобы достичь целевой ориентир, в стране осуществляется переход на инновационную экономику, главной целью которой является повышение качества жизни граждан России [1, с. 64]. В достижении уровня экономического и социального развития РФ особая роль принадлежит инфраструктурному обустройству регионов и управлению этим процессом на основе стратегического менеджмента. Без осмысления роли и места, учета своеобразия регионов, уровня развития инновационной экономики в регионе, дифференциации производства, учета проблем, связанных с развитием инновационной инфраструктуры, состоянием менеджмента, невозможно реализовать эту концепцию. Развитие инфраструктурных секторов инновационной экономики регионов может рассматриваться как инструмент повышения эффективности освоения и эксплуатации регионального пространства и оптимизации территориально - отраслевой структуры региональных воспроизводственных систем. Значительное отставание большинства современных региональных инфраструктур от общемировых стандартов требует обеспечения стратегии их опережающего развития, рассматриваемого как процесс перенесения прогнозируемых в долгосрочном периоде темпов роста показателей социально - экономического развития региона (ВРП, население, импорт - экспорт и т.п.) на краткосрочный период [2, с. 489].

Управление ныне действующей инфраструктурой опирается на устаревшие модели. Как следствие этого – возникновение серьезных организационных и функциональных разрывов, диспропорций, конфликтов, экономических потерь. Существует острая необходимость перехода на новую методологию управления формированием инфраструктуры и создания ее в сжатые сроки, за меньшие затраты, в соответствии с требованиями инновационной экономики. Современным уровнем развития экономики востребован научный, творческий подход к управлению и организации работ в инфраструктурном секторе через системные элементы и компоненты, из которых состоит сам объект управления. Это дает возможность понять, каким должна быть современная система управления регионом. Наиболее полно в этих условиях этим требованиям удовлетворяет программно - целевые структуры управления. Эти структуры управления дают возможность осуществлять запланированные целевые функции [3, с. 116].

Инструментом управления социально - экономическим объектом является заранее прописанная (разработанная) стратегия и стратегический менеджмент. Основой стратегического менеджмента являются инновации, инновационные идеи, основанные на опыте и глубоких знаниях, инициируют зарождение стратегии развития. В сфере услуг инновациями являются новые или существенно усовершенствованные методы их производства и предоставления (обслуживания), которые не могут быть обеспечены прежними производственными методами. Это туристские, консалтинговые услуги, другие сектора, ориентированные на новейшие информационные и коммуникационные технологии. Инновация как процесс или как продукт может стать одной из главных статей дохода предприятия, оказывая существенное влияние на увеличение прибыли [4, 200].

С учетом мирового опыта развития инфраструктуры и стратегических целевых установок социально - экономического развития РФ влияние инфраструктурной индустрии на другие направления бизнеса и социальную сферу усиливается. Инфраструктура создает

стартовые условия для формирования и развития человеческого капитала, выступает важнейшей составляющей качества жизни людей.

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

1. Медведева Е.В. Управление инновационной деятельностью в сфере предоставления услуг [Текст] / Е.В. Медведева // В сборнике: СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД :Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа. - 2015. - С. 64 - 67.
2. Медведева Е.В. Современные подходы к формированию и развитию стратегии управления на предприятиях сферы услуг [Текст] / Е.В. Медведева // Научное обозрение. – 2012. - № 2. – С. 488 - 498.
3. Медведева Е.В. Инновационная компонента системы управления предприятием сферы услуг [Текст] / Е.В. Медведева // Вестник СамГУПС. – 2010. - № 4. – С. 114 - 117
4. Насакина Л.А. Основы информационного обеспечения стратегического управления предприятием сферы услуг [Текст] / Л.А. Насакина // Наука - промышленности и сервису. – 2012. - № 7. – С. 197 - 203

© А.В.Сухинин, 2016

**УДК 658.6**

**Т.В. Ташкинова**

старший преподаватель кафедры ОКД  
Институт экономики, торговли и технологий  
Южно - Уральский государственный университет  
г. Челябинск, Российская Федерация

**Т.Г.Нурисламова**

Студент 4 курса направление  
Торговое дело профиль Коммерция.  
Институт экономики, торговли и технологий  
Южно - Уральский государственный университет  
г. Челябинск, Российская Федерация

### **СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

Современный уровень развития отношений в сфере малого бизнеса во всем мире, а также постоянное изменение законодательства предполагают необходимость научного анализа происходящих правовых и экономических изменений, складывающихся в экономиках развитых стран и осмысления влияния антикризисных мер стимулирования развития малого бизнеса в проекции на российскую экономику. Вклад малого бизнеса в экономику России и зарубежных стран представлен в таблице 1.

**Таблица 1 – Вклад малого бизнеса в экономику Российской Федерации и зарубежных стран в 2014 г. [3]**

Показатели	Россия	Китай	Страны ЕС
Критерии отнесения (предельный размер выручки)	400 млн. руб.	4,4 млн. долл.	10 млн. евро
Количество предприятий	5,3 млн.	37 млн.	20,4 млн.
Доля занятых, %	16	60	67
Вклад в ВВП, %	13	55	58

Данные табл.1 свидетельствуют о том, что доля занятых в малом бизнесе России, количество предприятий и вклад в ВВП существенно ниже, чем в Странах ЕС и Китае. Главная причина заключается в том, что в условиях кризиса в России с её сырьевой ориентацией развития не уделяется должного внимания сектору, который в развитых странах мира обеспечивает более половины всех доходов, является важным условием решения многих социальных проблем.

Отметим, что бизнес в Китае находит поддержку со стороны китайского правительства. В период до 2020 года по национальной программе экономического развития основное внимание будет уделено 11 отраслям промышленности, среди которых ключевыми являются телекоммуникация и IT - технологии. Современная индустриализация китайской промышленности должна перейти от ресурсоёмкого хозяйства к наукоёмкому и высокотехнологичному производству, основанному на экологически чистых технологиях [1].

В Европейском Союзе, все страны - члены, обеспечены хорошо развитой сетью организаций по поддержке и регулированию развития малого и среднего бизнеса. Политика же по развитию и функционированию малого бизнеса разрабатывается в индивидуально в каждой из стран ЕС министерством торговли и промышленности. При этом, и другие министерства оказывают поддержку предпринимательству, например, министерство экономики, министерство занятости и др.

Торговые и промышленные палаты проводят обучение и повышение квалификации, технологическое консультирование, стимулируют международную торговлю и сотрудничество, выдают сертификаты качества, предоставляют деловую информацию.

Кредитную поддержку предпринимательским структурам предоставляют частные финансовые предприятия: венчурные компании и коммерческие банки, по различным организационным вопросам (менеджмента, технологий, маркетинга) консультируют консалтинговые и исследовательские учреждения.

Но на практике и в зарубежных странах малому предприятию, также не всегда легко удается получить нужную поддержку в своей деятельности [5].

Малые и средние предприятия (МСП) являются основой экономики Европы. Они представляют 90 % всех предприятий в Европейском Союзе. В последние пять лет, они создали около 67 % новых рабочих мест и при условии, две трети от общей численности занятых в частном секторе в Европейском Союзе. Главная дефиниция МСП – это компании

с числом занятых до 250 чел. (считается, что такие компании не являются филиалами международных гигантов).

Малые и средние предприятия, определены в рекомендации ЕС 2003 / 361. Основными факторами, определяющими является ли предприятие малого и среднего бизнеса, считают: численность персонала и (либо) оборот (общий баланс).

Факторы, определяющие категорию компании в ЕС, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Факторы, определяющие категорию компании в ЕС [4]

Компания категория	Персонал численность	Оборот	или	Балансовый итог
Средний размер	<250	≤ € 50 м		≤ € 43 м
Маленький	<50	≤ € 10 м		≤ € 10 м
Микро	<10	≤ € 2 м		≤ € 2 м

Эти границы применяют в цифрах только для отдельных фирм. Для фирм, которые являются частью более крупной группы, включают численность персонала / оборот / балансовые данные из этой же группы.

Есть два основных типа потенциальной выгоды для предприятия, если она отвечает критериям малого и среднего предприятия:

– **право на получение поддержки** в рамках многих программ бизнес - поддержки ЕС, направленных конкретно на МСП: финансирование научных исследований, конкурентоспособности и инноваций финансирования и аналогичные национальные программы поддержки, которые могли бы в противном случае запрещены, как несправедливо государственной поддержки.

– **меньше требований** или **пониженная плата** административного соответствии ЕС.

Все больше фирм типа малых и средних предпринимательских структур в Европейском Союзе хотели бы зарегистрироваться как «европейские компании», а не как того требуют правовые режимы в отдельных странах, например Британские Plc, французские Société anonyme или датские ApS. Все эти типы компаний – формы с ограниченной ответственностью. Новые инициативы Еврокомиссии направлены на то, чтобы сделать малый бизнес более продуктивным в «единой Европе» [5].

Поворот Еврокомиссии к малому и среднему бизнесу стал результатом компромисса между руководством ЕС и странами - членами. Вышеназванные новые предложения и даже законодательные инициативы могут реализоваться только при наличии доброй воли со стороны всех стран ЕС - 27.

#### Список использованной литературы:

1. Батова, И.Б. Анализ развития малого бизнеса в Китае / И.Б. Батова. – <http://www.scienceforum.ru/2014/365/5836>
2. Евдокимов, А.И. Критерии определения малых предприятий за рубежом и в России / А.И. Евдокимов, Н.А. Солодкина // Ученые записки секции экономики МАН ВШ: Сборник научных трудов. Выпуск 12. – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2009.
3. Казарян, Г.Г. Теоретические основы устойчивости предпринимательской среды малого бизнеса / Г.Г. Казарян // Предпринимательство. – 2013. – № 11. – <http://uecs.ru/ru/predprinematelstvo/item/2501-2013-11-06-06-02-56>
4. Promoting - entrepreneurship // Официальный сайт Европейской комиссии. – [http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/index_en.htm)

5. Final evaluation of the impact of the Enterprise Europe Network 2008–2014 // Официальный сайт Европейской комиссии. – <http://bookshop.europa.eu/en/final-evaluation-of-the-impact-of-the-enterprise-europe-network-2008-2014>.

© Т.В. Ташкинова, Т.Г. Нурисламова, 2016

УДК 332

**Л.И. Теньковская**

К.э.н., доцент кафедры отраслевой и территориальной экономики  
Факультет экономики, финансов и коммерции  
Пермская государственная сельскохозяйственная академия  
г. Пермь, Российская Федерация

### **НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМЫ ВНЕШНИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

*Факторы внешней среды регионального уровня* – это силы воздействия региона на его внутренние составляющие. Процесс исследования данных факторов в научной литературе привел к результату получения весомой их части, которая составила 275 единиц – 12 % всей совокупности факторов многоуровневой внешней среды. Группа региональных факторов классифицирована нами на экономические, политические, социальные, технологические, информационные, природные, экологические, правовые подгруппы, состоящие, в свою очередь, из множества элементов. Такая классификация не является окончательной в силу своего несовершенства. Ее несовершенство проявляется в том, что изученные факторные элементы трудно рассчитать и оценить количественно, многие из них дублируются, встречаясь в нескольких подгруппах одновременно. В связи с этим мы посчитали возможным осуществление вторичной классификации группы региональных факторов. Она позволит выбрать те факторные элементы, которые оказывают наиболее существенное влияние на сельское хозяйство России, которое можно будет установить с математической точностью.

В первоначальном виде *группа региональных экономических факторов внешней среды* включала факторные элементы спроса и предложения, инвестиций, эффективности экономики, конкуренции, кредитования, ценообразования, трудовых ресурсов, внешнеэкономической деятельности, специализации, контрагентов экономических субъектов отдельных регионов России. Вторичная группировка факторных элементов позволила решить поставленные задачи упрощения процессов поиска силы их влияния на сельское хозяйство России. Она представлена следующим образом. Спрос и предложение на товары и услуги мы соответственно оценили показателями *объемов реализованных и произведенных товаров, работ и услуг в отдельных регионах нашей страны*. Инвестиции в национальную экономику мы рассматривали в качестве вложений денежного капитала в развитие различных отраслей и предприятий страны. На региональном уровне мы установили данный показатель, как более частный, и будем рассматривать его в качестве *капитальных вложений в экономику отдельных регионов*. Их размер связан с уровнем инвестиционной привлекательности территории, представленной инвестиционным потенциалом и рисками. Эффективность экономики региона – это совокупность показателей, отражающих результативность экономической системы региона. Для ее оценки вполне может подойти один из них, который относится к подгруппе «предложение»

- объем произведенных товаров, работ и услуг в отдельных регионах. Также экономическую эффективность целесообразно представить *общим финансовым результатом всех хозяйствующих субъектов региона*. Конкуренцию на национальном уровне мы определили в качестве числа функционирующих предприятий отраслей, этот показатель подойдет и для оценки региональной конкурентной среды и может быть представлен *количественным соотношением предприятий региона, относящихся к различным отраслям*. Кредитование в регионе – это *объемы выданных кредитов и размеры процентных ставок по ним*. При возможности данные объемы можно разделить на две части: первая часть – это кредиты, выданные предприятиям, вторая – потребительские. Ценообразование как фактор воздействия на региональную среду интересен в качестве показателя *общего уровня инфляции* в отдельных регионах. Трудовые ресурсы региона могут быть представлены *численностью населения территории трудоспособного возраста, работающих пенсионеров и подростков до 16 лет*. Целесообразно также рассмотреть *показатели экономической активности и безработицы населения региона*. Внешнеэкономическую деятельность традиционно представляют *объемами экспортируемой и импортируемой продукции*. В нашем случае данные показатели будут определяться на уровне отдельных территорий России. Специализация региона важный показатель, который свидетельствует о его имеющемся потенциале, индивидуальности и возможностях. По нашему мнению, ее проще определять по *соотношению объемов реализованной продукции, либо по продукции, имеющей наибольшую долю в этом соотношении*. Контрагентов экономических субъектов отдельных регионов России целесообразно представить *количеством экономических субъектов отдельных территорий, являющихся* в нашем случае регионами.

*Часть региональных факторов, связанная с политикой*, после первичной классификации имеет вид: факторные элементы налоговой, денежно - кредитной, социальной, экономической политики; регулирования природно - ресурсного потенциала; структуры политической власти; бюджета; законодательства; политической ситуации. Не сложно понять, что они трудно поддаются оценке и необходимо подобрать систему показателей, позволяющих их измерить. В процессе вторичной группировки факторных элементов мы пришли к пониманию того, что налоговая политика региона может быть представлена *размерами доходов региональных бюджетов*, которые являются налоговыми (налог на прибыль организаций, налоги на доходы физических лиц, на имущество организаций и др.) и неналоговыми (арендная плата, доходы от платных услуг, платежи за пользование природными ресурсами) доходами и безвозмездными поступлениями из федерального бюджета (дотациями, субсидиями, субвенциями) [6, с. 36 - 55]. Денежно - кредитная политика осуществляется централизованно, в этой связи она имеет однонаправленное действие на деятельность экономических субъектов любых регионов и не может быть использована в качестве факторного элемента, работающего только на региональном уровне. Региональная социальная и экономическая политика в РФ понимается как система целей и задач по управлению социальным и экономическим развитием регионов. Возможны следующие подходы к ее оценке: оценка отдельных экономических индикаторов, которые численно характеризуют результаты проведенных мероприятий; сравнение результатов развития регионов; микроэкономическая оценка; оценка степени достижения поставленных перед региональной политикой целей [5, с. 190; 7, с. 180]. Мы считаем, что в нашем случае лучше использовать первый подход к определению результативности социально - экономической политики при применении анализа *стоимостных показателей ресурсов, затраченных на проведенные социальные мероприятия*. Структурой и системой региональной политической власти являются

региональные законодательные, исполнительные, судебные органы, принципы их строения и деятельности, совещательные структуры взаимодействия с элитными группировками. На пути упрощения оценки данного факторного элемента региональную политическую власть можно охарактеризовать количественным выражением, представляющим собой *численность ее представителей*. Региональный бюджет – форма образования и расходования денежных средств в целях обеспечения в регионе функций органов государственной власти. Известно, что региональные бюджеты включают в себя бюджеты республик, областей, краев, автономных областей (округов), а также бюджеты городов федерального значения. Совокупность региональных бюджетов составляет второй уровень бюджетной системы страны. Каждый субъект РФ имеет собственный бюджет и бюджет территориального государственного внебюджетного фонда [6, с. 36 - 55]. Региональный бюджет мы можем измерить показателем *дефицита и профицита его денежных средств*. Доходы бюджета отражены в качестве налоговой политики, расходы – в качестве источников развития социально - экономической и другой систем в других группах. Поскольку *доходы регионального бюджета включают поступления от использования природных ресурсов*, то они могут служить показателем регулирования природно - ресурсного потенциала региона. Законодательство и политическую ситуацию тоже сложно оценить математически, как факторные элементы они могут быть включены в систему налоговой, социальной, экономической политики, регулирования природно - ресурсного потенциала, структуру политической власти, бюджета.

В первоизданном виде классификация *региональных социальных факторов* имеет следующую систему элементов: демографических, уровня жизни населения, общественной жизни, образования, здравоохранения, социальных рисков, факторов культуры, урбанизации, индустриализации, доходов населения, ценностей, потребностей. Основными демографическими показателями региона являются численность населения, его естественное и механическое движение. В нашей работе мы из названных показателей используем показатель *численности населения*. Факторы уровня жизни населения многочисленны и характеризуются большой группой показателей. Однако целесообразно оценить их основным из них – *денежными доходами населения региона*. Общественная жизнь - сложно структурированный элемент социального фактора, его отдельные части входят в показатели образования, социальные риски, факторы культуры. Образование региона – это производство активных знаний, обеспечивающих ускорение общественного развития во всех его направлениях и тенденциях. От развития образования зависит развитие общества. Данный факторный элемент может быть представлен *количеством региональных учебных учреждений различного уровня*. Здравоохранение в регионе, его уровень уже продолжительное время оценивается органами Федеральной службы государственной статистики отдельных территорий такими показателями, как *число больничных организаций, число больничных коек*, всего, в том числе на 10000 человек населения, число и мощность амбулаторно - клинических организаций на 10000 человек населения. В наших дальнейших расчетах мы можем ограничиться первыми двумя показателями. Региональные социальные риски являются вероятностью получения неблагоприятного результата (потерь). Можно выделить две точки зрения на риск: первая основана на технических оценках, вторая зависит от человеческого восприятия риска – так называемый эффективный риск. Анализ риска - систематическое использование имеющейся информации для выявления опасностей и количественной оценки риска. Оценка риска основывается на результатах анализа процедуры проверки и способствует выявлению защитной меры для уменьшения его влияния. Риск может обозначать потенциально нежелательное воздействие на актив и его характеристики, которое может являться

результатом некоторого прошлого, настоящего или будущего события в обыденном использовании, риск часто синонимичен с вероятностью потери или угрозы. Основные социальные риски (значимость риска): коррупция – 1,00; снижение уровня жизни – 0,76; духовный кризис в обществе – 0,29; рост преступности – 0,23; рост алкоголизма и наркомании – 0,19; обострение демографической ситуации – 0,18 [4, с. 84 - 92]. В нашем исследовании мы можем определить и использовать *совокупную вероятность наступления социальных рисков* в регионах на основе приведенных данных. А также определить величину интегрального риска в регионе по формуле:

$$R_j = 1 - \frac{\sum_{j=1}^n \frac{Ind_i^j}{Ind_i^{RF}}}{n}, (1)$$

где  $R_j$  – региональный риск  $j$  - го региона, измеряется в диапазоне от 0 до 1, чем выше  $R_j$  к 1, тем выше уровень риска в данном регионе;  $Ind_i^j$  – числовое значение  $i$  - го показателя по  $j$  - му региону;  $Ind_i^{RF}$  - числовое значение  $i$  - го показателя в среднем по России;  $n$  - количество структурных элементов. В вычислении показателя используются факторы: человеческий, природный, институциональный, организационный, технический, информационный [3, с. 84 - 92]. Факторы культуры определяют культурный уровень населения - результат его культурной деятельности. Они представлены *количеством школ, средств массовой информации, библиотек, культурно - досуговых учреждений, музеев, театров, парков, объемом финансирования в сферу культуры*. По нашему мнению, данные факторные элементы необходимо включить в экономико - математические модели оптимизации факторов региональной внешней среды. Урбанизация – повышение значимости городов для общества, рост городов, в особенности тех, в которых численность превышает один миллион человек, повышение численности городского населения в стране. Ее можно оценить в *процентном отношении городского населения региона к общему его населению* [2, с. 243 - 248]. Региональная индустриализация в классическом плане означает замену ручного труда на машинный при производстве широких серий продуктов. Поэтому показателем индустриализации могут быть *объемы производства промышленной продукции в регионе*. Доходы населения представлены территориальными органами статистики как совокупность доходов от предпринимательской деятельности, оплаты труда, включая скрытую заработную плату, социальных выплат, доходов от собственности, других доходов. Они вошли в группу факторов уровня жизни населения региона. Систему ценностей также как и общественную жизнь целесообразно оценивать показателями образования и культуры. Потребности населения схожи с фактором спроса и могут быть представлены показателем объемов реализованных товаров, работ и услуг в отдельных регионах.

*Региональные технологические факторы* на первом этапе классификации включили новые технологии, технику, информационные технологии, технологические риски, обмен техникой и технологиями, научно - исследовательскую и научно - техническую деятельность, стандартизацию, технологические ресурсы. Техника и технологии - это средства производства предприятий региона, их можно оценить *показателем стоимости средств производства предприятий или отраслей региона*. Информационные технологии можно измерить с помощью сбора и обработки соответствующих данные о работе информационно - технологических процессоров [3, с. 84 - 92]. Такая методика является сложной в процессе оптимизации факторов внешней среды по причине отсутствия доступа к необходимой информации. В связи с этим к информационным технологиям можно отнести *количество средств массовой информации*. Технологические риски вошли в группу социальных рисков региона. Фактор обмена техникой и технологиями включен в

группу внешнеэкономической деятельности и в показатель размеров регионального экспорта и импорта товаров и услуг за определенный промежуток времени. Научно - исследовательская и научно - техническая деятельность включает фундаментальные, прикладные научные исследования, разработки. Ее целесообразно оценить показателем *денежных ресурсов, направляемых на научные исследования*. Стандартизацию целесообразно представить в виде *совокупности стандартов различных видов*, используемых в отраслях регионов. Технологические ресурсы – часть показателя средств производства, входящего в подгруппу «техника и технология».

*Региональные информационные факторы* согласно проанализированным источникам научной литературы представлены консультационной поддержкой, информационным обеспечением, информационными рисками, информационными ресурсами. Информационно - консультационная поддержка требуется и оказывается в большинстве своем субъектам малого и среднего предпринимательства в соответствии с Федеральным законом № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1]. Она оказывается с помощью органов государственной власти и местного самоуправления в виде создания организаций, образующих инфраструктуру данного вида поддержки и компенсации затрат на потребленные консультационные услуги, произведенных и документально подтвержденных субъектами малого и среднего предпринимательства. Вышесказанное доказывает, что как факторный элемент информационно - консультационная поддержка может быть представлена *государственными и муниципальными расходами на ее реализацию*. Информационное обеспечение также целесообразно представить государственными и муниципальными расходами на реализацию информационно - консультационной поддержки. Информационные риски – это возможные события, в результате которых удаляется, искажается информация, нарушается ее конфиденциальность и доступность; это возможность наступления случайного события, приводящего к нарушениям функционирования и снижению качества в информационной системе предприятий региона. Они могут быть измерены *размером ущерба от несанкционированного доступа к источникам и затратами на восстановление защиты информации*. Информационные ресурсы региона – это базы данных готовых документов и показателей в электронном виде и на бумаге, содержащие нормативную, распорядительную, фактографическую, справочную, аналитическую и другую информационную различный направлений (экономика, законодательство, политика, демография, социальная сфера, наука, техника, технология). Данную часть факторов региональной внешней среды вполне можно отнести к другим группам, поскольку они уже содержат в себе информацию об экономике, политике, социуме, технике и другую в виде показателей, определяемых органами статистики количественно.

*Региональные природные факторы* в первичной классификации мы представили в качестве географического положения, природных ресурсов и климата регионов. Оценка географического положения рассматривается учеными как оценка важнейшего фактора развития хозяйства региона, а иногда оно рассматривается и как самостоятельный ресурс. Представленный текст позволяет нам сделать выводы, что рассматриваемый факторный элемент может быть включен в другие группы, например, в экономические (специализация региона, внешнеэкономическая деятельность), а также представлен природными ресурсами и климатом региона. Природные ресурсы региона могут быть ресурсами недр (к ним относятся все виды минерального сырья и топлива); биологическими, в том числе растительными, лесными и животного мира; земельными; водными; Мирового океана; рекреационными. Показателем оценки могут быть *балансовые запасы основных видов данных ресурсов региона*. Климат регионов может быть охарактеризован показателями: *атмосферные осадки и давление, температура и влажность воздуха, солнечная радиация в регионе*.

## Пространство регионов России

**Экономические факторы региона:** объемы реализованных и произведенных товаров, работ и услуг; капитальные вложения в экономику; общий финансовый результат всех хозяйствующих субъектов; количественное соотношение предприятий, относящихся к различным отраслям; объемы выданных кредитов и размеры процентных ставок по ним (первая часть – кредиты предприятиям, вторая – потребительские); общий уровень инфляции; численность населения трудоспособного возраста, работающих пенсионеров и подростков до 16 лет; показатели экономической активности и безработицы населения; размеры экспорта и импорта товаров и услуг; соотношение объемов реализованной продукции различных отраслей, наибольшая доля определенного вида продукции; количество экономически активных субъектов отдельных территорий.



**Сельскохозяйственная отрасль,  
как совокупность сельскохозяйственных предприятий;  
сельскохозяйственных организаций;  
крестьянских (фермерских) хозяйств;  
хозяйств населения**

**Политические факторы региона:** размеры доходов бюджетов; стоимостные показатели ресурсов, затраченных на проведенные властью мероприятия; численность представителей власти; дефицит или профицит бюджета; доходы бюджета, включающие поступления от использования природных ресурсов.

**Социальные факторы региона:** численность населения; денежные доходы населения; количество учебных учреждений различного уровня; число больничных организаций, число больничных коек; вероятность наступления социальных рисков; количество библиотек, культурно - досуговых учреждений, музеев, театров, парков, объем финансирования в сферу культуры; соотношение городского и сельского населения; объемы производства промышленной продукции.

**Технологические факторы региона:** стоимость средств производства предприятий или отраслей; количество средств массовой информации; объемы денежных ресурсов, направляемых на научные исследования; совокупность применяемых стандартов различных видов.

**Информационные факторы региона:** государственные и муниципальные расходы на реализацию информационно - консультационной поддержки; размер ущерба от несанкционированного доступа к источникам и затраты на восстановление защиты информации.

**Правовые факторы региона:** количество общественных организаций, обращений граждан по поводу нарушения их прав; расходы государства, направленные на противодействие сепаратизму.

**Экологические факторы региона:** расходы на восстановление чистоты экологии и расходы, связанные с экологическими ущербами; затраты предприятий на использование экологически чистого оборудования и на уплату штрафов при невыполнении этого условия.

**Природные факторы региона:** балансовые запасы основных видов ресурсов; атмосферные осадки и давление, температура и влажность воздуха, солнечная радиация.

Рисунок 1. Влияние внешних факторов региональной среды на сельское хозяйство России (авторская схема)

Первоначальная группировка *региональных экологических факторов* подразумевает, что к ним относятся экологическая обстановка и экологические ограничения. Экологическая обстановка региона – конкретное состояние окружающей среды человека, обусловленное взаимодействием природы и его хозяйственной деятельности. Она может быть следующих видов: удовлетворительная, конфликтная, напряженная, критическая, кризисная, катастрофическая. Ее целесообразно оценить показателем *расходов на восстановление чистоты экологии и расходов, связанными с экологическими ущербами*. Экологические ограничения возникли в связи с необходимостью охраны окружающей среды и связаны с запретами для предприятий превышать допустимые нормы загрязнения окружающей среды, что влечет за собой дополнительные затраты предприятий на использование экологически чистого оборудования и на уплату штрафов при невыполнении этого условия. Поэтому данный показатель может быть рассчитан в качестве *затрат предприятий на использование экологически чистого оборудования и на уплату штрафов при невыполнении этого условия*.

*Региональные правовые факторы* в результате начальной их классификации представлены нарушением прав человека, сепаратизмом, общественным контролем над правовой системой. Нарушение прав и общественный контроль над правовой системой целесообразно представить показателями, отражающими *количество общественных организаций, защищающих права человека в регионе, обращений граждан по поводу нарушения их прав*. Сепаратизмом является движение за территориальное отделение части государства с целью создания нового государственного образования или придание определенной части государства автономного статуса по национальным, языковым, религиозным признакам. Показателем, его отражающим, могут стать *расходы государства, направленные на противодействие сепаратизму, как на федеральном, так и на региональном уровне*.

Итогом вторичной структуризации факторов внешнего регионального пространства явилось создание схемы, содержащей их усовершенствованный состав (рис. 1). Она содержит научный потенциал, применимый в оценке влияния данных факторных элементов на сельское хозяйство России.

### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон РФ от 24.07.2007 N 209 - ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // (<http://www.consultant.ru>) (дата выхода 09.11.2015)
2. Асеева О.Ю. Тенденции развития урбанизации в России: региональный аспект // Известия Юго - Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. - №1 – С. 243 - 248
3. Буянова М.Э. Оценка риска социально - экономического развития регионов юга России (факторный подход) // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2012. - № 1 (20). – С. 84 - 92
4. Кохно П. «Система рисков, влияющая на деятельность экономических субъектов» // Вопросы статистики. – 2014. - №6. – С. 97 - 101

5. Лебедев А. А. Региональная социальная политика: проблемы формирования и реализации в Российской Федерации (На материалах областей Центрального федерального округа): дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02 - Орел, 2004 - 200 с.

6. Поварова А.И. Региональный бюджет 2013 - 2015: стабильность или выживание? // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. - №1 (25) – С. 36 - 55

7. Сулашкин С.С., Лексин В.Н., Швецов А.Н., Реймер Л.А., Мальчинов А.С., Орлов И.Б. Региональное измерение государственной экономической политики России / Под общей редакцией А.С. Малчинова. Центр проблемного анализа и государственно - управленческого проектирования. — М.: Научный эксперт, 2007. — 200 с.

© Л.И. Теньковская, 2016

**УДК 338**

**Л.И. Теньковская**

К.э.н., доцент кафедры отраслевой и территориальной экономики  
Факультет экономики, финансов и коммерции  
Пермская государственная сельскохозяйственная академия  
г. Пермь, Российская Федерация

## **СТРУКТУРИРОВАНИЕ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ О ПОТЕНЦИАЛЕ ВНЕШНИХ ОТРАСЛЕВЫХ ФАКТОРОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ**

*Отраслевые факторы внешней среды* оказывают влияние на составляющие народного хозяйства, производительные силы страны – отрасли. Их особенностью является то, что они могут иметь глобальный, национальный и региональный характер. В связи с этим является сложным выделение именно тех из них, которые вошли бы в группу факторов отдельных отраслей как совокупности предприятий определенных территориальных единиц, представленных, например, в виде регионов.

Первичная классификация внешних отраслевых факторов, осуществленная на основе изучения достаточно большого количества литературных источников и 370 факторных элементов, объединила их в группы экономических, политических, социальных, технологических, информационных, природных, экологических, правовых факторов. Данная классификация не удовлетворяет дальнейшей их оценке с целью выявления степени влияния на сельское хозяйство России. Причиной этого является схожесть смысловой нагрузки многих из них и большое количество классифицированных факторных элементов, что затрудняет построение включающих их экономико - статистических моделей. В этой связи мы пришли к пониманию дальнейшей систематизации информации о научном потенциале внешних отраслевых факторов.

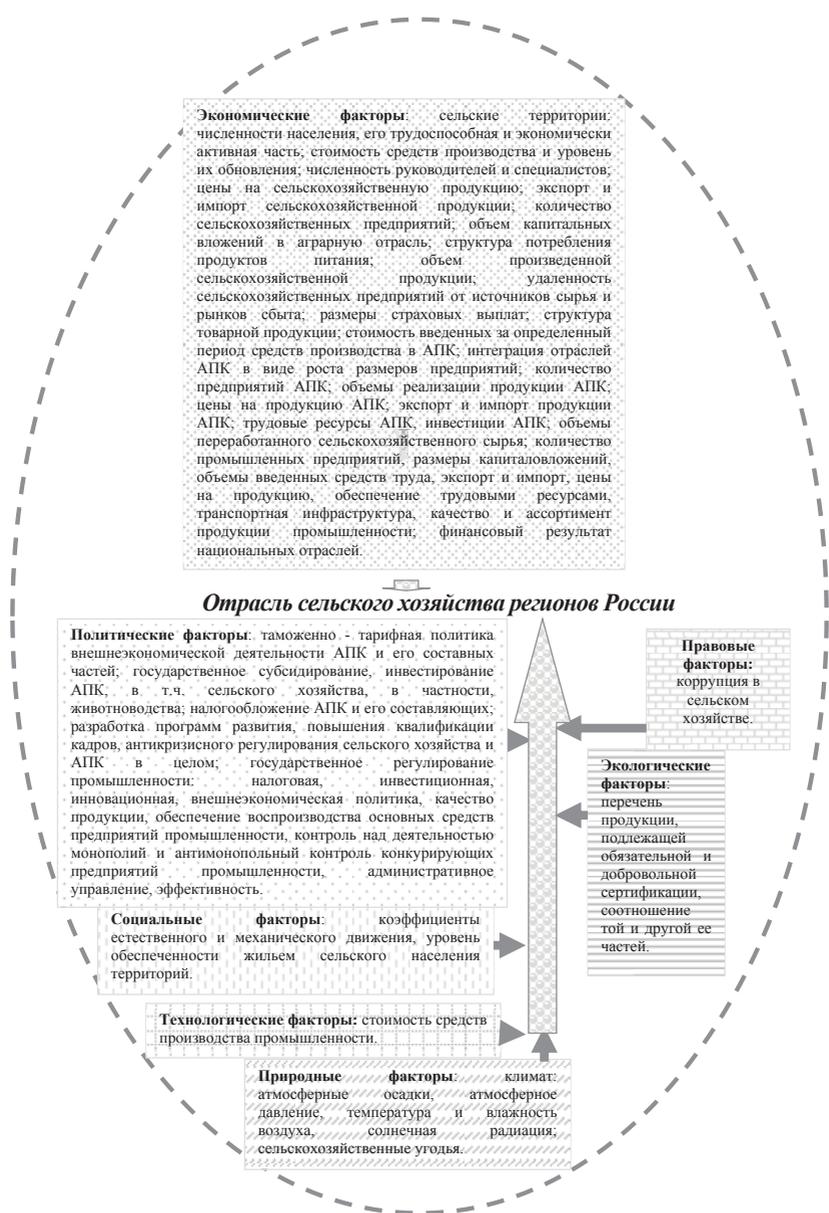


Рисунок 1. Влияние внешних факторов отраслевого уровня на сельское хозяйство России (авторская схема)

Первичная группировка *внешних отраслевых экономических факторов* позволила включить такие факторные элементы как факторы агропромышленного комплекса (АПК),

в том числе сельского хозяйства (в основном животноводства и его подотрасли птицеводства), факторы пищевой промышленности и мясного подкомплекса. В качестве факторов - элементов *агропромышленного комплекса* выделены инновации, интеграция, конкуренция и конкурентоспособность, продовольственный рынок, экономическая эффективность, ценообразование, внешнеэкономическая деятельность, трудовые ресурсы, финансирование, потребление продукции. Факторные элементы *сельского хозяйства* – это сельские территории, экономическая эффективность, управление сельским хозяйством, трудовые и земельные ресурсы, средства производства, диспаритет цен, внешнеэкономическая деятельность, рыночная конъюнктура, инвестиции, валюты и инфляция, структура потребления, инновации, сельскохозяйственная продукция, транспортировка продукции и ресурсов. К элементам - факторам *животноводства* относятся диспаритет цен, конкурентоспособность продукции, интеграция, финансирование и страхование, *птицеводства* – затраты, доля рынка, кооперация производства, переработка и расширение ассортимента продукции, *мясного подкомплекса* – внешнеэкономическая деятельность, инвестиционная привлекательность и экономическая эффективность, трудовые ресурсы. К факторным составляющим *пищевой промышленности* мы отнесли рыночную конъюнктуру, обеспеченность отрасли сырьем, развитие смежных отраслей, инвестиции. Представленный материал позволяет сделать вывод о том, что многие факторные элементы повторяются в подгруппах экономических факторов агропромышленного комплекса. В связи с этим необходимо исключение дублирования данных факторных элементов и объединение их по критерию смысловой нагрузки в более крупные составные части.

В связи с этим вторичная классификация внешних отраслевых факторных элементов экономики, влияющих на сельское хозяйство России, представленное отдельными предприятиями различных регионов, включила *сельские территории* в качестве совокупности *общей численности населения, его трудоспособной и экономически активной части; стоимость средств производства и уровень их обновления; численность руководителей и специалистов; цены на сельскохозяйственную продукцию; экспорт и импорт сельскохозяйственной продукции; количество сельскохозяйственных предприятий (сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйств населения); объем капитальных вложений в аграрную отрасль; структуру потребления продуктов питания; объем произведенной сельскохозяйственной продукции; удаленность сельскохозяйственных предприятий от источников сырья и рынков сбыта*. Учитывая взаимосвязь сельского хозяйства с другими отраслями агропромышленного комплекса, не сложно предположить, что его факторы также будут влиять на деятельность аграрной сферы [2, с.550; 4, с. 335]. В связи с этим мы их тоже относим к совокупности внешних отраслевых экономических факторных элементов сельского хозяйства регионов, состоящей из *стоимости введенных за определенный период средств производства в АПК; интеграции отраслей в виде роста размеров, количества предприятий АПК; объемов реализации продукции АПК и цен на нее; экспорта и импорта продукции АПК; трудовых ресурсов и инвестиций АПК*. Поскольку факторным элементом животноводства является страхование, мы отнесем *размеры страховых выплат* к части экономических факторов сельского хозяйства. На развитие птицеводства влияет переработка и ассортимент продукции, поэтому эти составляющие также можно считать влияющими на сельское

хозяйство и представить их в виде *объемов переработанного сельскохозяйственного сырья и структуры товарной продукции*. В научной литературе в тематике сельскохозяйственного производства встречается описание отраслевых экономических факторов внешней среды промышленности в целом, а также ее химической отрасли и автомобилестроения. Факторы - элементы промышленности – это конкуренция, рыночная конъюнктура, риски, финансы и инвестиции, инновационная деятельность, внешнеэкономическая деятельность, цены на нефть и курсы валют, обеспечение трудовыми ресурсами, промышленная и транспортная инфраструктура, экономическая эффективность, качество и ассортимент продукции. Внешние силы влияния химической отрасли - конкуренция, эталонные предприятия, автомобилестроения – это ценообразование, обеспеченность трудовыми ресурсами, спрос на автомобили. Ответ на вопрос, каким образом, вышеперечисленные элементы повлияют на сельское хозяйство регионов, состоит в том, что промышленность определенных территорий является источником многих ресурсов для аграрной отрасли, совокупность ресурсов перечисленных отраслей может перераспределяться между отраслями в пользу более эффективных [1, с. 110]. Поэтому *количество промышленных предприятий, размеры капиталовложений, объемы введенных средств труда, экспорт и импорт, цены на продукцию, обеспечение трудовыми ресурсами, транспортная инфраструктура, качество и ассортимент продукции промышленности* также могут оказывать влияние на сельскохозяйственное производство. Факторы эффективности отраслей с давних пор известны науке и не требуют детального представления. Однако они также могут оказать влияние на аграрный сектор. Чем эффективнее работают отрасли народного хозяйства, тем лучше обеспеченность аграриев средствами производства, а также больше возможностей для их государственной поддержки как наименее доходных производителей. К факторам эффективности целесообразно отнести *финансовый результат отраслей народного хозяйства*. Данный показатель имеет прямое отношение и к факторному элементу инвестиционной привлекательности отраслей.

К *политическим факторам отраслевого порядка* в первой классификации относятся государственное регулирование АПК, сельского хозяйства, животноводства, мясного подкомплекса и пищевой промышленности. К государственному регулированию АПК относятся эффективность его управления, защита внутренних рынков, поддержка и финансирование АПК регионов. Государственное регулирование сельского хозяйства подразумевает субсидирование, регулирование объемов производства, эффективность управления, регулирование обеспеченности трудовыми ресурсами, внешнеэкономической деятельности, денежно - кредитную и налоговую политику, административное управление, разработку программ развития. Государственное регулирование животноводства – налоговое регулирование, регулирование объемов производства, внешнеэкономическая и инвестиционная политика. Государственное регулирование мясного подкомплекса - это административное управление, программы развития, налогообложение, регулирование обеспеченности трудовыми ресурсами, государственный аппарат, антикризисное управление, инвестиционная политика, защита внутренних рынков, стимулирование экспорта. Большинство из вышеперечисленных в данном абзаце факторных частей могут повлиять на развитие сельскохозяйственной отрасли. В частности, к элементам факторов отраслевой аграрной среды политического характера можно отнести *таможенно -*

*тарифную политику внешнеэкономической деятельности АПК и его составных частей; государственное субсидирование, инвестирование АПК, в т.ч. сельского хозяйства, в частности, животноводства; налогообложение АПК и его составляющих; разработку программ развития, повышения квалификации кадров, антикризисного регулирования сельского хозяйства и АПК в целом. Государственное регулирование промышленности сводится к формированию налоговой, инвестиционной, инновационной, внешнеэкономической политики, качества продукции, обеспечению воспроизводства основных средств предприятий промышленности страны, контролю над деятельностью монополий и антимонопольному контролю конкурирующих предприятий промышленности, административному управлению, повышению эффективности промышленных отраслей. По нашему мнению, учитывая связь отечественного сельского хозяйства и национальной промышленности, на аграрный сектор будут влиять все вышеперечисленные факторные элементы государственного регулирования промышленности.*

На основе проведенных исследований к *внешним отраслевым социальным факторам* мы отнесли факторные элементы демографические, расселения, уровень жизни населения, обеспеченность жильем, культуру [2, с. 550]. В этой связи целесообразна частная интерпретация структуры социальных факторов, применимая к сельскому хозяйству. Получается, что отраслевыми социальными факторами могут служить элементы - *коэффициенты естественного и механического движения, уровень обеспеченности жильем сельского населения территорий.* Такой вывод основан на том, что большинство других социальных факторов уже учтено в группе экономических.

*Отраслевые технологические факторы* согласно первичной их группировке включают инновации, технологии, технику, техническое обеспечение сельского хозяйства, научно - технический прогресс, научно - техническую инфраструктуру, научные исследования и разработки, технологические риски и ограничения [6, с.200; 7, с. 230; 8, с. 140]. Данные факторы уже входят в группу экономических и представлены стоимостью средств производства сельского хозяйства, уровнем их обновления; объемом капитальных вложений в отрасль. Единственным факторным элементом данной группы, который не является представленным в других категориях, остается *стоимость средств производства промышленности*, в этой связи он включен в данную группу.

Согласно начальной классификации *внешним отраслевым информационным факторам* является дефицит информационных ресурсов для инноваций. Данный факторный элемент мы не будем использовать в методологии, вместо него воспользуемся показателем *воспроизводства средств производства отраслей промышленности и сельского хозяйства.*

*Внешние отраслевые природные факторы* важны для сельского хозяйства. В первоначальном виде они представлены климатом, погодными условиями, земельными ресурсами. *Климат* – многолетний режим погоды, типичный для данного района Земли. Сложный показатель, который можно попытаться охарактеризовать показателями: *атмосферные осадки, атмосферное давление, температура и влажность воздуха, солнечная радиация* [1, с. 110; 5, с. 220]. *Сельскохозяйственные угодья региона* – важный отраслевой внешний фактор сельского хозяйства, представленный в качестве земельных ресурсов, регулярно используемых для производства сельскохозяйственной продукции. Они включают пашню, залежь, многолетние насаждения, сенокосы и пастбища.

В научной литературе внешние *отраслевые экологические факторы* представлены экологическими условиями и прогрессом. На наш взгляд, целесообразнее было бы использовать для анализа влияния на аграрную отрасль факторный элемент экологические стандарты в сельском хозяйстве. Методологически он может быть выражен *перечнем продукции, подлежащей обязательной и добровольной сертификации, а также соотношением той и другой ее частей*.

*Отраслевые правовые внешние факторы* изначально представлены защитой населения от вредоносных продуктов и *коррупцией в сельском хозяйстве*. Как факторный элемент защита населения от вредоносных продуктов питания может быть также выражена перечнем продукции, подлежащей обязательной, добровольной сертификации и соотношением той и другой ее частей.

Совершенствование классификации факторов внешней среды отраслей отдельных территорий страны как процесс вторичного структурирования научной информации о потенциале их влияния на сельское хозяйство направлен на повышение качества применения методологического подхода. Предполагается, что такой методологический подход позволит оценить положительное и отрицательное влияние внешних отраслевых факторных элементов на сельское хозяйство. Итогом проведенных исследований стал полученный в ходе вторичной группировки состав потенциальных внешних отраслевых сил влияния на аграрную отрасль. Он представлен на рисунке 1.

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

1. Гонтарь Н. В. Факторы и современные особенности размещения промышленного комплекса России: монография / Н. В. Гонтарь. – Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2013. – 124 с.
2. Капитонов Е.Н. История сельскохозяйственного машиностроения России: монография / Е.Н. Капитонов. – Тамбов : Изд - во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. – 60 с. Полян П. и др. Город и деревня в Европейской России: сто лет перемен: монографический сборник. – М.: ОГИ, 2001. – 563 с.
3. Климат России: монография / Н.В. Кобышева, Е.М. Акентьева, Э.Г. Богданова и др. – СПб.: Гидрометеиздат, 2001. – 656 с.
4. Никонова Г.Н. Трансформация аграрного сектора экономики: Теория, методология и практика: дис. ... док. экон. наук: 08.00.05 - Санкт - Петербург, 2000. - 350 с.
5. Сухарев О.С. Экономическая динамика: институциональные и структурные факторы. - М.: Ленанд, 2015 – 240 с.
6. Управление инновациями в сельском хозяйстве: монография / В.Д. Коротнев, Г.Н. Кочетова, Е.Н. Никифорова, С.В. Гринин. – Пенза: РИО ПГСХА, 2012. – 214 с.
7. Управление промышленным предприятием и персоналом в условиях инноваций: монография / В.Е. Быстрицкий, С.В. Поляков. – Ульяновск: УЛГТУ, 2011. – 243 с.
8. Энергосберегающие технологии и машины для возделывания сельскохозяйственных культур: монография / А.С. Добышев, Ф.Ф. Зубиков, К.Л. Пузевич. – Горки: БГСХА, 2014. – 160 с.

### АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКСПОРТНО - ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Внешнеэкономическая деятельность страны представляет собой важнейшую сферу, влияющую на ее общее экономическое развитие. В настоящее время происходит быстрый рост приграничной торговли. В связи с этим исследование внешнеэкономической деятельности Российской Федерации на примере Республики Башкортостан (далее, РБ), как региона, входящего в состав Приволжского федерального округа, а кроме того, являющегося одним из самых развитых и передовых республик страны, является очень важным и актуальным в наше время.

В Республике Башкортостан целесообразно выделить следующие кластеры: - нефтехимический кластер, машиностроительный кластер, кластер информационных технологий, научно - производственный кластер наноматериалов и производства изделий из них, кластер фармацевтической и медицинской промышленности.

География внешнеторговых связей РБ и основные торговые партнеры представлены в табл. 1

Таблица 1. Основные торговые партнеры РБ

Торговые партнеры при экспорте	% от общего объема экспорта	Торговые партнеры при импорте	% от общего объема импорта Республики
Нидерланды	19	Германия	16,3
Польша	10,3	Китай	10,4
Индия	9,3	Соединенные Штаты	10,3
Италия	8,1	Канада	6,5
Словакия	5,8	Италия	6,2
Финляндия	4,7	Турция	6
Германия	4,3	Украина	4
Бельгия	3,8	Франция	3,9
Венгрия	3	Испания	3,5
Соединенное Королевство	2,9	Бельгия	3,2
Латвия	2,6	Швейцария	2,8
Румыния	2,6	Австрия	2,7
Босния и	2,4	Соединенное	2,6

Герцеговина		Королевство	
Швеция	2	Чешская Республика	2,1
Турция	1,9	Мексика	2,1

В товарной структуре экспорта РБ в 2015 году преобладали минеральные продукты – 73,1 % от общего объема экспорта, продукция химической промышленности, каучук – 15,0 %.

Таблица 2. Основные структурообразующие товары экспорта РБ [3]

При экспорте	% от общего объема экспорта	При импорте	% от общего объема импорта
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	75,5	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, их части (84 группа ТН ВЭД ЕАЭС)	38,5
Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности	8,6	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, их части и принадлежности	20,3
Изделия из черных металлов	7,9	Пластмассы и изделия из них	7,4
Каучук, резина и изделия из них	10,8	Каучук, резина и изделия из них	2,4

Внешнеторговый оборот РБ со странами дальнего зарубежья в 2015г. составил \$ 6238,9 млн. и уменьшился по сравнению с 2014г. на 40,2 % . В структуре товарооборота на долю экспорта приходится 83,4 % , импорта – 16,6 % (в 2014г. – 82,6 % и 17,4 % , соответственно). Экспорт товаров уменьшился в 2015г. относительно 2014г. на 39,6 % (составив \$ 5202,8 млн.), импорт сократился на 43,1 % (составив \$ 1036,1 млн.). Положительное сальдо внешнеторгового баланса со странами дальнего зарубежья составило \$ 4166,7 млн. против \$ 6793,4 млн. в 2014г. [5].

Внешнеторговый оборот с государствами - участниками СНГ в 2015г. составил \$ 722,9 млн. и по сравнению с 2014г. уменьшился на 46,1 % . Доля экспорта в обороте составила 79,5 % , импорта – 20,5 % (в 2014г. – 61,0 % и 39,0 % , соответственно). В 2015г. в страны ближнего зарубежья экспортировано товаров на сумму \$ 574,7 млн. (на 29,8 % меньше по сравнению с 2014г.). Импорт составил \$ 148,2 млн. (на 71,7 % меньше по сравнению с

2014г.). По итогам внешней торговли со странами Содружества в январе - июне 2015г. сложилось положительное сальдо в сумме \$ 426,5 млн. против \$ 295,0 млн. в 2014г.[5]. Экспорт уменьшился на \$ 21104,9 тыс. ( - 17,8 % ) и составил \$ 97663,3 тыс. РБ во внешней торговле ПФО составила 23,63 % . Сальдо торгового баланса РБ сложилось положительное и составило \$ 1867191,1 тыс.; по сравнению с 2014 года уменьшилось на \$ 1451723,2 тыс. ( - 43,7 % ) [3].

Внешнеторговый оборот РБ в 2015г. (в фактически действовавших ценах) составил, по оперативным данным, \$ 6961,8 млн., или 59,1 % к уровню 2014г. В 2015г. экспортировано товаров на сумму \$ 5777,5 млн., что на 38,7 % меньше показателя 2014г. В структуре внешнеторгового оборота на долю экспорта приходится 83,0 % , импорта – 17,0 % . Коэффициент покрытия импорта экспортом в 2015 г. составил 4,9 раза (в 2014г. – 4,0 раза). Положительное сальдо внешнеторгового баланса РБ в 2015г. составило \$ 4593,2 млн. против \$ 7088,4 млн. в 2014г.[4]

Таким образом, основные проблемы развития внешнеэкономической деятельности РБ состоят в следующем:

1) Направленность экспорта на минеральные продукты. Необходимо направлять усилия Правительства РБ на диверсификацию экспортного потенциала. Достигать ее следует через развитие и поддержку предприятий, осуществляющих обработку добытых ресурсов, а также занятых в производственной деятельности.

2) Высокий импорт машиностроительной продукции. Необходимо направить усилия Правительства РБ в этой области, а также требуется развитие собственного машиностроения, путем поддержки имеющихся предприятий, и инвестирование новых аналогичных предприятий.

3) Необходимо продолжение курса наподдержаниесотрудничества с Нидерландами, Польшей и Индией, так как суммарный экспорт в эти страны составляет 38,6 % , что составляет более трети всего экспорта РБ, так же стоит наращивать экспортный потенциал и в других странах.

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

1. Багаутдинова И.В., Токарева Г.Ф. Определение эффективности функционирования оборотного капитала // Российское предпринимательство. - 2013. - № 22 (244). - С. 54 - 63.

2. Внешняя торговля Республики Башкортостан, 2015. [Электронный ресурс].

Режим доступа [http://tatstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/004879fd70/](http://tatstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/004879fd70/)

3. Единый информационный портал «Экспортеры России». Информационный обзор компании DeLaRey 2015г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/research/region/detail/2647/>

4. Социально - экономическое положение РБ. Комплексный информационно - аналитический доклад, 2015г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://tatstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/tatstat/resources/c05802804419e8c180f1e520d5236cbc/i070020r.pdf](http://tatstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tatstat/resources/c05802804419e8c180f1e520d5236cbc/i070020r.pdf)

5. Токарева Г.Ф. Влияние научно - технического прогресса на структуру капитала в рыночной экономике // Интеллект, инвестиции, инновации. – 2013. - №1. - С.47 - 52.

© Г.Ф. Токарева, 2016

## ДВУХКРУГОВАЯ СИСТЕМА УЧЕТА ЗАТРАТ

Двухкруговую систему учета затрат затрат целесообразно использовать в крупных организациях. При данной системе финансовый и управленческий учет имеют самостоятельные планы счетов. Возможно также выделение для управленческого учета обособленных счетов.

Для согласования данных финансового и управленческого учета используют переходные и зеркальные счета. Переходные счета обеспечивают перенос информации из финансового учета – в управленческий и из управленческого учета в финансовый, а зеркальные счета – численное согласование данных финансового и управленческого учета и выявление возможных расхождений [1].

Планы отчетности и технического оформления составляют на основе этих планов в финансовом учете. В них добавляют формы отчетов и средства регистрации информации, используемые в управленческом учете [2].

В плане организации труда работников службы управленческого учета определяются структура аппарата данной службы, ее штат, дается должностная характеристика каждому работнику, намечаются мероприятия по повышению квалификации, составляются графики учетных работ [3].

В средних и крупных организациях в состав службы управленческого учета можно включить следующие группы (отделы, бюро, секторы): планирования, материальная, учета затрат труда и его оплаты, производственно - калькуляционная, учета продажи продукции, аналитическая.

Группа планирования составляет главный бюджет, охватывающий основную деятельность организации, бюджеты структурных подразделений организации и другие частные бюджеты (бюджеты продаж, закупок, производственный и т.п.), операционный бюджет, который детализирует посредством частных бюджетов статьи доходов и расходов и представляется в виде прогноза прибылей и убытков, финансовый бюджет, прогнозирующий денежные потоки организации на планируемый период, специальные бюджеты для отдельных видов деятельности или программ (социального развития, научно - исследовательских работ и т.п.), речь о которых пойдет далее в учебном пособии.

Материальная группа выполняет следующие функции [4]:

- осуществляет выбор поставщиков материальных ресурсов, контроль за их поступлением, хранением и использованием;
- разрабатывает нормы расхода сырья и материалов на осуществление производственной деятельности, нормы наличия сырья и материалов на складах;
- принимает участие в выборе и разработке форм первичных документов и учетных регистров для учета поступления, наличия и отпуска всех видов сырья и материалов;
- разрабатывает формы отчетов о расходе сырья и материалов;
- осуществляет выбор цен для оприходования и расхода сырья и материалов.

Группа учета затрат труда и его оплаты занимается нормированием труда, определяет расценки для оплаты труда, ведет учет затрат труда по установленным объектам учета, контролирует использование фонда заработной платы, принимает участие в разработке форм первичных документов, учетных регистров и отчетов по труду и заработной плате [5].

Группа учета продажи продукции определяет порядок учета выпуска и продажи продукции, состав покупателей, исчисляет фактические затраты по продаже продукции, себестоимость проданной продукции по ее видам, зонам продажи, разрабатывает формы отчетов по продаже продукции, выявляет прибыль и рентабельность по продаже отдельных видов продукции, структурным подразделениям, организации в целом.

Аналитическая группа анализирует эффективность деятельности по каждому центру затрат, структурному подразделению и организации в целом, выявляет резервы повышения эффективности использования всех видов ресурсов по всем подразделениям организации и организации в целом, принимает участие в разработке бюджетов организации (совместно с группой планирования).

Положения по бухгалтерскому учету также целесообразно использовать в управленческом учете, хотя в отличие от финансового учета они для него не являются обязательными.

#### **Список использованной литературы**

1. Andreeva E.S., Nechaev A.S. The mechanism of an innovative development of the industrial enterprise // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13 А. С. 21 - 23.
2. Basova A.V., Nechaev A.S. Taxation as an instrument of stimulation of innovation - active business entities // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 22. № 11. С. 1544 - 1549.
3. Будаева М.С. Формы и источники финансирования инноваций // Путеводитель предпринимателя. 2010. № VI. С. 29 - 39.
4. Nechaev A.S., Antipina O.V. Innovative development of territories: domestic and foreign practice // В сборнике: Развитие процессов формирования и организации эффективного функционирования инновационной сферы экономики предприятий, отраслей, комплексов сборник материалов международной научной конференции. под редакцией П.Г. Исаевой. 2013. С. 184 - 191.
5. Прокопьева А.В. Венчурная деятельность: от идеи к инновации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 4 (40). С. 86.

©А.А. Филиппов, 2016

**УДК 339**

**С.Н. Хуаде, Е.А. Шульга, Т.В. Кормильцина**  
студентки 2 курса факультета Экономики и управления  
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Российская Федерация

#### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ**

Последние несколько лет одной из самых важных проблем экономики современной России является безработица. Она выступает как часть и неотъемлемый компонент жизни нашего государства, непрерывно связанный с населением и его профессиональной деятельностью.

По данным Росстата в августе 2015 года 5,1 млн. человек не имели работы, но находились в ее поиске, тогда как в государственных учреждениях службы занятости населения безработными считались лишь 1,7 млн. человек.

Вообще человек находится в числе безработных, если он:

- не работает из-за ожидания выхода на новую работу;
- лишен работы на некоторый срок или уволен;
- находится в поисках работы.

Безработица является для экономики весьма отрицательным атрибутом. Для того, чтобы адекватно справляться с ее негативными последствиями и бороться со снижением ее уровня, необходимо понимать, какой именно вид безработицы нужно погасить до минимума.

На рынке труда существуют следующие виды безработицы:

1. Фрикционная безработица. Она связана именно с расходами времени на поиск работы. Это тот уровень безработицы, который взаимодействует с перемещением людей с одной организации в другую. На ранке труда фрикционная безработица будет постоянно иметь место, и уничтожить ее полностью невозможно. Для того чтобы работодатели нашли нужную им рабочую силу, а работники – те рабочие места, которыми они будут удовлетворены, требуется время.

2. Сезонная безработица. Она определяется сезонными колебаниями в производстве именно определенных отраслей: сельского хозяйства, строительства и т.д. Отличием от предыдущей безработицы является то, что сезонную безработицу можно спрогнозировать и заранее учесть в договоре между работодателем и работником.

3. Структурная безработица. Она связана со сдвигом в производстве, в результате чего изменяется спрос на рабочую силу. Структурная безработица есть несоответствие между количеством работников и количеством вакантных рабочих мест.

Безработица несет за собой ряд негативных последствий:

- при долговременной безработице снижаются навыки работников;
- снижается уровень жизни населения;
- усиливается психологическая напряженность, в которой люди не уверены в завтрашнем дне, что приводит к болезням или же к самоубийствам;
- происходит потеря и неполное использование экономического потенциала населения;
- возникает недовыпуск продукции;
- проявляется политическая неустойчивость населения, недовольство властью и рост криминала.

Как же тогда бороться с безработицей и не допустить критического состояния населения?

Для начала рассмотрим факторы, влияющие на безработицу в России и способствующие ее росту.

Вообще проблему безработицы порождает трудное материальное положение населения, вследствие чего работу начинают искать студенты, домохозяйки и пенсионеры. С уже накопленным службой занятости опытом увеличению числа безработных в России будет способствовать развитие следующих видов безработицы:

- вынужденная безработица сопровождается отсутствием сырья и энергии, что приводит к остановке работы;

- временная безработица возникает вследствие ухода за ребенком, тяжелобольными, инвалидами, стариками, декретного отпуска;
- условная безработица связана с непостоянной работой;
- безработица молодежи возникает в связи с отчислением из учебных заведений;
- безработица специалистов, длительное время проработавших за рубежом;
- безработица граждан, вернувшихся из мест лишения свободы;
- безработица вследствие вынужденной миграции;
- безработица вследствие недостаточной профессиональной квалификации;
- частичная принудительная безработица (неполный рабочий день или неполная рабочая неделя);
- безработица вследствие стихийных бедствий (землетрясения, наводнения, что является причиной разрушения предприятий и учреждений).

Этот список включает в себя далеко не все существующие пути пополнения численности безработных. Под неучтенным количеством людей подразумеваются немалые группы. Первая группа – это некоторая часть населения, которая не желает работать. Люди из этой группы не встанут на биржу труда и не будут зафиксированы как безработные. Хотя они, достигающие по некоторым данным несколько миллионов человек, пока не влияют на рынок труда, но уже сейчас оказывают давление на бюджет. Вторая группа – прямо или же косвенно взаимодействует с криминальным миром. В зависимости от борьбы государства с преступностью, люди, находящиеся в преступном мире увеличивают ряды безработных. Третью группу составляет то население, которое находится в достаточно благоприятном для жизни материальном положении, но официально является безработным.

Для решения проблемы безработицы необходимо усилить работу по созданию рабочих мест и их же сохранению. Крайне специфическим является роль государства в решении проблем, связанных с безработицей.

Если речь идет именно о России, то поддержка государства в данной проблеме, экономике и особенно рынку труда крайне необходима. В недалеком прошлом наше государство практически находило решения всех вопросов связанных с трудоустройством населения, и оставить его на данном этапе было бы экономически неэффективно.

Для того чтобы побороться с этой проблемой государство создает федеральную и региональную программы, которые обеспечивают занятость населения, учитывая специфику России и неоднократно доказанный факт, что предотвратить безработицу полностью невозможно, но можно и нужно довести ее до минимума.

Здесь речь идет не только об интересах одного гражданина, но и об интересах целого государства, ведь при безработице 8 - 10 % , только на выплату пособий безработным уйдет 2.6 % ВВП, что не выгодно России.

Безработицу следует рассматривать как неотъемлемый элемент рынка труда, а под обеспечением полной незанятостью максимальное устройство на рабочие места вынуждено безработных и заинтересованность добровольно незанятой части населения, стимулируя их труд.

Государственные гарантии незанятому населению нужно заменить обязательным страхованием структурной и профессиональной безработицы. Однако в последнее время предпринимаются попытки «скрыть» официально растущую безработицу.

Государство должно стремиться к сбалансированию заработной платы, занятости и инвестиций, только так может быть обеспечено создание новых рабочих мест, что в итоге приведет к уменьшению безработных.

Практически все аналитики уверены, что Россия скатывается в рецессию. Спад в экономике России и снижение курса доллара приведут к драматическим изменениям на

российском рынке труда: пик безработицы придется на конец 2016 года, причем многие эксперты считают, что наибольшие сокращения персонала ожидаются в сфере туризма и услуг, в автопроме и строительной отрасли. Кроме этого, сокращения прогнозируются в среднем и малом бизнесе, а во второй половине 2016 года – и в госструктурах.

В целом, это связано с кризисом в Еврозоне, а также имеет и политический подтекст: развязанная санкционная кампания бьет по отдельным секторам экономики, бьет по торговому обороту, а также вызывает опасения со стороны инвесторов. Кроме того, последние меры ЦБ России по стабилизации курса рубля, также оказывают свое косвенное влияние.

Решить проблемы на рынке труда призвана государственная программа содействия занятости населения, на которую в бюджете 2016 года заложено 79,9 млрд рублей. По сравнению с 2015 годом расходы бюджета - 2016 на ее реализацию сократились примерно на 5 %.

Таким образом, проблема безработицы не возникает в один миг и не решается в одну секунду. Она носит тяжелый характер, и мы не можем разрешить часть проблемы, не затрагивая других ее частей и не учитывая специфику России. Здесь и скрывается сложность борьбы с безработицей.

России потребуется большой срок на разрешение этой проблемы, но если стремится к цели, то когда -нибудь она обязательно будет достигнута.

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

1. Сапрыкина В.Ю. Экономика России - дальнейшие сценарии развития. Научный вестник Южного института менеджмента. 2014. № 3. С. 12 - 16.
2. Чумакова Н.А. Особенности формирования доходов российскими домохозяйствами различного типа. Научный вестник Южного института менеджмента. 2014. № 4. С. 33 - 36.
3. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.gks.ru>.

© С.Н. Хуаде, Е.А. Шульга, Т.В. Кормильцина, 2016

**УДК 338**

**Д.Н. Черкасов**

студент 3 курса экономического факультета  
Белгородский государственный университет

**Научный руководитель: А.Н. Индугенко**

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»  
Белгородский государственный университет  
Г. Белгород, Российская Федерация

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ**

Изучение проблем и перспектив функционирования финансового рынка России состоит в том, что финансовый рынок представляет собой очень сложный механизм, который пока не описан ни одной теорией до конца. Посредством финансовых рынков осуществляется межотраслевой, международный перелив капиталов. Механизмы этих рынков в этом отношении значительно эффективнее прямого инвестирования средств и позволяют

оптимизировать структуру и динамику общественного воспроизводства. И хотя многие экономисты время от времени пытаются это опровергнуть, это утверждение уже прошло испытание временем.

В связи с глубоким финансовым кризисом в России тема финансового рынка особенно актуальна в нашей стране после обвала рынка государственных ценных бумаг и лихорадочного колебания корпоративного рынка. Также необходима оценка перспектив, как рынков, так и макроэкономической ситуации в целом [5, с. 156].

Таким образом, для оптимального функционирования финансового рынка РФ необходимо решить следующие задачи, способствующие его развитию, представленные на рисунке 1:

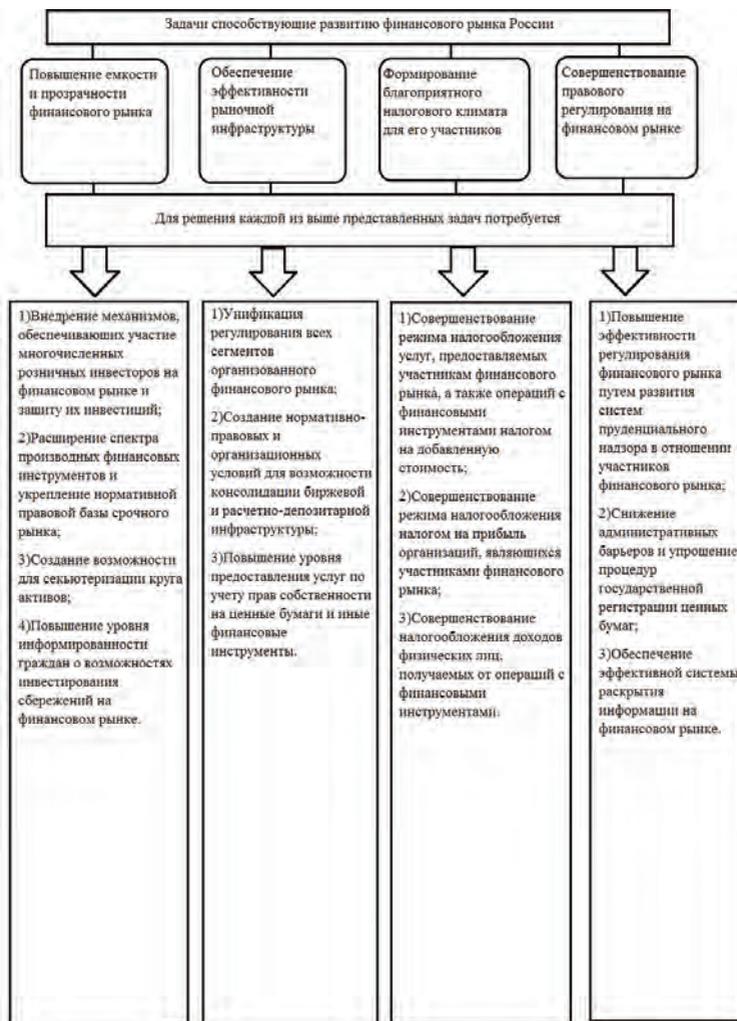


Рисунок 1. Задачи способствующие развитию финансового рынка России.

По результатам анализа существующих проблем на финансовом рынке, рассмотрим предлагаемые варианты их решений:

1. В связи с участившимися в последнее время случаями создания финансовых пирамид и иных форм злоупотреблений на финансовом рынке предусматривается рассмотрение вопроса о наделении федерального органа исполнительной власти в сфере финансовых рынков дополнительными полномочиями по контролю и надзору за рекламой на финансовом рынке;

2. Важнейшим недостатком действующей системы регулирования производных финансовых инструментов и срочного рынка остается несовершенство налогового законодательства РФ [2, с. 253]. С целью совершенствования правового регулирования срочного рынка предстоит завершить работу над проектом федерального закона, направленного на введение механизма ликвидационного неттинга;

3. С учетом накопленной правоохранительными органами правоприменительной практики необходимо создать совместно с саморегулируемыми организациями эффективные правовые и организационные барьеры, препятствующие безлицензионной деятельности по привлечению денежных средств населения;

4. Для повышения осведомленности граждан о возможностях и рисках инвестирования на финансовом рынке предполагается реализация следующих мер:

- определение целевой аудитории в целях проведения мероприятий, направленных на привлечение населения на финансовый рынок;
- проведение анализа в целях выявления причин отсутствия доверия широких слоев населения к инструментам финансовых рынков;
- подготовка и реализация мер, направленных на широкое информирование граждан об их правах и возможностях на финансовых рынках для инвестирования личных сбережений.

Характерной чертой российского финансового рынка является наличие существенных объемов внебиржевых сделок, в том числе за счет роста объема сделок, заключаемых между клиентами одного брокера. В связи с этим актуальной задачей является регулирование не только биржевых институтов, но и организованного рынка в целом независимо от того, в какой форме он существует.

Требуется установить единые базовые требования к техническому обеспечению как бирж, так и иных внебиржевых торговых систем. При этом федеральный орган исполнительной власти в сфере финансовых рынков должен обладать правом определять основные требования к электронным форматам деятельности и стандартам электронного документооборота на организованном рынке [3, с. 235].

Это позволит повысить уровень защиты прав и законных интересов инвесторов, будет способствовать расширению круга финансовых инструментов, обращающихся на организованном рынке, а также признанию рыночными цен на большое количество финансовых инструментов.

В то же время представляется необходимым сохранить значение бирж как основного центра сосредоточения ликвидности, способного конкурировать в мировом масштабе не только с иностранными биржами, но и служить фундаментом конкурентоспособности всего российского организованного рынка. Для этого предлагается, с одной стороны,

предъявлять к деятельности бирж более высокие требования по сравнению с иными торговыми системами, а с другой стороны, закрепить за биржами ряд предпочтений.

Также необходимо решить вопрос о переходе от принципов отраслевого (функционального) регулирования финансового рынка к принципам государственного регулирования рисков, возникающих на финансовом рынке (рисков финансовой устойчивости, недобросовестной деятельности и нарушения прав инвесторов и участников рынка) [4, с. 122].

На законодательном уровне следует обеспечить независимость служб внутреннего контроля профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также ввести требования к управлению финансовыми рисками, возникающими у финансовых посредников. В частности, необходимо закрепить обязанность участников финансового рынка определять лицо, ответственное за организацию управления указанными рисками или создавать самостоятельное структурное подразделение по управлению рисками. При этом для специалистов по управлению рисками внутри организации устанавливаются соответствующие квалификационные требования [1, с. 183].

Также в надзорных целях потребуются:

- предусмотреть возможность ведения в организациях - профессиональных участниках рынка ценных бумаг временной администрации;
- принять меры по гармонизации методов и правил надзора за профессиональными участниками рынка ценных бумаг с требованиями банковского надзора;
- ввести единые для всех профессиональных участников рынка ценных бумаг и управляющих компаний паевых инвестиционных фондов требования к расчету собственных средств, соответствующие международным стандартам, при одновременной модернизации правил ведения бухгалтерского учета в финансовых организациях и их унификации;
- пересмотреть требования к минимальному размеру собственных средств с целью их приближения к международным стандартам;
- развивать требования к достаточности капитала, а также его адекватности финансовым рискам организации.

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

1. Прушкин, К.А. Финансово - экономический анализ [Текст]: учебник для бакалавров, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Прушкина К.А. – М.: Юрайт, 2014. – 356 с.
2. Родионов, В.А. Финансы [Текст]: учебник для бакалавров, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Родионова В.А. – М.: Фарм, 2013. – 543 с.
3. Рубцов, Б.Г. Финансовый рынок [Текст]: учебник для бакалавров, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Рубцова Б.Г. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 356 с.
4. Рыбкин, С.В. Финансовый рынок РФ [Текст]: учебник для бакалавров, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Рыбкина С.В. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 433 с.
5. Рязанов, О.Ф. Финансовый рынок и перспективы его развития [Текст]: учебник для бакалавров, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Рязанова О.Ф. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 322 с.

© Д.Н. Черкасов, 2016

## ИННОВАЦИИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Инновации в настоящее время - это активное звено всех сфер жизнедеятельности общества. Сегодня будет трудно представить современный мир, как без существующих инноваций, так и без будущих.

Большинство ученых считают, что инновации являются основной движущей силой экономического и социального развития. Мировое сообщество не пришло бы к более высокой степени развития без инновационной деятельности.

Исходя из того, что инновационная деятельность является решающим элементом развития современного производства, проблемы экономического обоснования инновационных решений приобретают особую актуальность. Эти проблемы важны как на уровне предприятий, так и на более высоких уровнях управления экономикой, к примеру, можно взять наш регион. В нашем регионе достаточно развита инновационная деятельность среди индивидов. Можно привести пример изобретения биокожи. Это изобретение поистине считается прорывом в области медицины [3, с. 293].

Что же такое инновации? Термин «инновации» трактуется по-разному и имеет большое количество формулировок и определений. Под инновацией чаще всего подразумевают конечный результат инновационной деятельности, который получил воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке либо же нового или усовершенствованного технологического процесса, который используется в практической деятельности [4, с. 38].

Все функции, которые выполняют инновации, можно разделить на три общие: воспроизводственную, инвестиционную и стимулирующую.

Суть воспроизводственной функции состоит в том, что инновация представляется важным источником финансирования расширенного воспроизводства. Иными словами, воспроизводственная функция заключается в получении прибыли от инновации и использовании ее в качестве источника финансовых ресурсов.

Что касается инвестиционной функции инновации, то ее смысл состоит в использовании прибыли от инновации для инвестирования.

Наконец, стимулирующая функция инновации содержится в следующем: получение предпринимателем прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует основной цели любой коммерческой организации, а прибыль, как известно, служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций и побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами. Все вместе это составляет данную функцию [1, с. 238].

Инновации выполняют множество функций, в том числе в рамках развития экономики и общества. Охватить весь спектр функций представляется затруднительным, поэтому можно выделить только основные из них. Инновации выполняют следующие функции:

- 1) способствуют экономическому росту страны в долгосрочной перспективе;
- 2) воздействуют почти на все стороны жизнедеятельности общества;
- 3) способствуют созданию новых отраслей экономики;
- 4) содействуют созданию единого рыночного пространства. В современном обществе, идущем по пути глобализации, даже одна инновация может способствовать созданию единого рынка. Примером может служить сеть «Internet»;

- 5) помогают взаимопроникновению культур и экономик разных стран. Инновации, применяющиеся в различных областях жизнедеятельности, могут способствовать интеграции общества;

- 6) позволяют укрепить обороноспособность страны, ее экономическую, продовольственную и другую безопасности. Данные проблемы может решить инновационная деятельность, которая развивает инновационные идеи такие, например, как кодирование информации, селекция растений, устойчивых к болезням и приносящих высокий урожай, разработка новых инвестиционных проектов и совершенствование системы страхования с целью снижения рисков. Что касается обороноспособности, то здесь также невозможно обойтись без инновационной деятельности, которая активно отражена в общем процессе создания новых видов вооружения;

- 7) содействуют развитию и совершенствованию законодательной базы в области защиты интеллектуальных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

- 8) служат источником получения прибыли;

- 9) воздействуют на рост количества квалифицированных кадров, так как, например, для работы на новом оборудовании необходимо пройти курс повышения квалификации. Таким образом, повышается как общая, так и специальная профессиональная подготовка кадров;

- 10) помогают удовлетворить потребности человека. Практически каждая инновация, в той или иной степени, способствует удовлетворению потребностей человека;

- 11) способствуют решению глобальных проблем человечества. В современном мире достаточно большое внимание уделяется решению глобальных проблем человечества. Большинство из этих проблем невозможно решить без создания инновационных продуктов и методов;

- 12) способствует росту уровня жизни населения.

Следует отметить, что создание какой-либо инновации или усовершенствование старой приводит человека к осознанию того, что он полезен для общества, способствует повышению его самооценки. В рамках создания социальной экономики этот факт является крайне важным [4, с. 39].

Не стоит оставлять без внимания и то, что в силу специфики инноваций в разрезе отраслей и видов деятельности для каждой конкретной инновации можно представить свой индивидуальный набор функций, которые она выполняет [2, с.19].

В современном мире очень сложным представляется переоценить роль инноваций. Инновации выполняют как экономическую, так и социальную функцию, охватывают все

стороны жизни общества и затрагивают личностные вопросы. В долгосрочной перспективе без инновационной деятельности невозможен дальнейший экономический и культурный рост по интенсивному пути развития.

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

1. Абросимова В. Г. Сущность и значение инновационных процессов в современной экономике [Текст] / В. Г. Абросимова, О. В. Карякина // Молодой ученый. - 2014. - №17. - С. 237 - 240.
2. Трачук А.О. Инновации: что это такое и как их оценить / Журнал: Эффективное антикризисное управление – 2012. - № 4.
3. Куценко, Е.И. Региональные аспекты инновационной деятельности / Е.И. Куценко // Экономика и предпринимательство, 2015. - № 11 - 2 (64 - 2). С. 293 - 297.
4. Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике [Текст] / О. А. Жданова // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). - Пермь: Меркурий, 2011. - С. 38 - 40.

© Н.Э. Черкасова, Е.И. Куценко, 2016

**УДК 338.001.36**

**Л.Ю. Шадрина**

к.социол.н, доцент  
НГУЭУ

г. Новосибирск, Российская Федерация

### **ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СВОЙСТВА УПАКОВКИ БРЕНДА**

На рынке российские товаропроизводители во многом перенимают опыт западных компаний по упаковке своей продукции, чтобы повысить конкурентоспособность именно отечественных товаров на фоне многообразия импортных. Роль упаковки заключается в создании узнаваемости бренда, невозможно представить себе компанию, где упаковка не играла бы главную роль.

Сегодня существенную роль в неценовой конкуренции играют: оформление, упаковка, сопутствующие обслуживание и услуги.

Ретроспективный анализ показал, что упаковка приобретала различные свойства и качества. Сначала развивались ее функциональные свойства, главное назначение в данном случае упаковки – вмещать и сохранять продукт. Потом, акценты стали смещаться в другую сторону, и особое внимание стали приобретать эмоциональные свойства упаковки: привлекательный предмет (на взгляд / на ощупь); носитель информации о качестве и свойствах продукта; коммуникатор – побуждающий к действию [1, 2,3].

С приобретением эмоциональных свойств, упаковка стала носителем информации о качестве и основных потребительских свойствах продукта – стала активно воздействовать на потребителя на многих этапах в повседневной жизни: на местах продаж; дома при

хранении продукта; каждый раз во время использования; после использования (выброшенная упаковка тоже обращает на себя внимание).

В то же время упаковка создается для того, чтобы привлечь новых потребителей и продлить жизнь бренду, поэтому она должна быть: современной (молодой, динамичной, энергичной); более сильной, выделяющейся, эффективной; более узнаваемой при сохранении аутентичности и высокого качества.

Специалисты отмечают рост потребления упаковки и ее стремительное удешевление. Оптимальный вариант в настоящее время – не дорогая упаковка, соответствующая требованиям, предъявляемым к товару, изготавливаемая с минимальными затратами труда.

Анализируя эмоциональные свойства упаковки как элемента брендинга на внешнем рынке, необходимо учитывать следующие моменты:

1. Размер упаковки. Широкое применение автомобильного транспорта для перевозки товаров и развитие системы розничной продажи через крупные супермаркеты диктует необходимость использования упаковок больших размеров,

2. Стоимость упаковки. Стандартная упаковка может оказаться неоправданной, если значительно повышает стоимость содержимого.

3. Местные обычаи в отношении цвета упаковки. Белый цвет в странах Дальнего Востока ассоциируется с трауром.

4. Требования законодательства. Существуют международные нормы, которые регламентируют размеры и прочность упаковки в зависимости от вида перевозки.

5. Опознавание. Предметы для туристов должны быть узнаваемые во всех странах мира и поэтому требуют стандартной упаковки.

6. Образованность потребителя. Большинство занимающихся продвижением товара понимают, что для потребителя упаковка и товар сливаются в единое целое, более того, во многих случаях именно упаковка и олицетворяет продукт.

Иногда менее качественный товар, упакованный более привлекательно, быстрее находит сбыт, чем более качественный, но менее привлекательно упакованный. Сформулируем, общие требования к упаковке: 1) Единство образа. Вид товара, название, отличительные характеристики, изобразительные элементы на упаковке, цветовое решение и символика.

2) Соответствие упаковки качеству товара. Очень эффектная упаковка, не подтвержденная соответствующим качеством товара, может насторожить покупателя. 3) Достоверность. Важно в изобразительном ряду использовать именно те продукты, которые действительно входят в состав товара. Элемент достоверности подчеркивает и введение в макет упаковки фотографических изображений реальных предметов. 4) Клиентоориентированность. Особенности качества и стиля упаковки определяют потребители. Гамма и символика товаров для детей отличаются от товаров для взрослых.

### **Список использованной литературы**

1. Шадрина Л.Ю. Региональный рынок рекламы: особенности и тенденции (на примере города Новосибирска) // В сборнике: Современные аспекты гуманитарных, экономических и технических наук. Теория и практика. Материалы XIV Всероссийской научно - практической конференции с международным участием посвященной 70 - летию Победы в Великой Отечественной войне. Негосударственное образовательное учреждений

(образовательная организация высшего образования) Сибирский независимый институт. НОВОСИБИРСК, 2015. С. 136 - 139

2. Шадрина Л.Ю. Социальные технологии в системе социального партнерства // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 9. С. 389 - 391.

3. Шадрина Л.Ю. Коммуникативные модели как элемент информационной системы современной организации // в сборнике: Фундаментальные и прикладные исследования Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 259 - 261.4. Шадрина Л.Ю. Коммуникация как средство управленческого воздействия на объект (социоинженерный подход). Идеи и идеалы. 2010. Т. 2. № 2. С. 9 - 15.

© Л.Ю. Шадрина 2016

**УДК 330.35.011**

**С. Эрмиш**

Аспирант кафедры экономики и управления  
на предприятии нефтяной и газовой промышленности  
ФГБОУ ВПО УГНТУ

## **ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ В НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ**

Неравномерность процесса функционирования рыночной экономики, колебания курсов валют, падение цены на нефть на мировом рынке, возникновение глубоких спадов производства необходимо рассматривать как текущую закономерность. Более того, степень взаимозависимости, сложности, неопределенности и подвижности факторов внешней среды постоянно увеличивается. Нефтесервисный рынок напрямую зависит от нефтяного, поэтому возникновение проблем у нефтяных компаний сразу отражается на объемах нефтесервисных услуг [1,2].

Одним из современных и наиболее эффективных инструментов в процессе управления развитием нефтесервисного бизнеса (особенно в экономически нестабильный период) является реструктуризация [3].

В современной российской действительности реструктуризация бизнеса является естественным и непрерывным процессом. Нефтяные и нефтесервисные компании особенно часто используют процедуру реструктуризации тогда, когда сталкиваются со снижением эффективности своей деятельности, усилением конкуренции и неблагоприятными изменениями внешней среды. Реструктуризация в нефтесервисном бизнесе может применяться при трех условиях:

1. Когда нефтесервисная компания находится в состоянии глубокого кризиса, что характерно для российской практики.

2. Когда текущее положение нефтесервисной компании можно считать удовлетворительным, однако прогнозы ее дальнейшей деятельности являются неблагоприятными.

3. Реструктуризацию можно использовать успешно работающим нефтесервисным компаниям в целях повышения внутренней эффективности, а также повышения конкурентоспособности.

Реструктуризация как правило выходит за периметр текущей деятельности компании. Это существенные изменения в структуре компании, направленные на достижение долгосрочных целей, предотвращение кризиса в развитии компании [4].

К специфическим особенностям реструктуризации относят:

1. это процесс, т. е. целенаправленная, как правило, совместная деятельность руководства предприятия, его собственников, органов государственной власти по комплексному изменению структуры предприятия.

2. данный процесс включает в себя изменение структуры нескольких составляющих. Например, простая организация выпуска продукции нового вида (изменение производственной структуры) или дополнительная эмиссия акций (изменение структуры собственности) сами по себе, очевидно, реструктуризацией предприятия не являются.

3. реструктуризация не является частью текущей деятельности менеджмента по повышению эффективности производственной деятельности, а носит исключительный характер и направлена на предотвращение или преодоление кризиса в развитии предприятия и реализацию его стратегических целей.

Целью реструктуризации нефтесервисного предприятия являются повышение эффективности производства и конкурентоспособности нефтесервисных услуг, улучшение финансового состояния, снижение затрат, обеспечение условий для развития компании в условиях жесткой конкурентной борьбы [5].

В условиях Российской экономики выделяются следующие приоритетные задачи реструктуризации: ориентация на предоставление конкурентоспособных услуг; обеспечение инвестиционной привлекательности предприятий; создание эффективного механизма управления на предприятии; повышение стоимости нефтесервисных компаний [6].

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

1. Крайнова Э.А., Кротков Г.И. Проблемы и приоритеты развития российского рынка нефтесервисных услуг // Записки Горного института, «Экономические проблемы развития минерально - сырьевого комплекса: геология и экономика». - СПб, 2013. С.182 - 185.

2. Буренина И.В., Хасанова Г.Ф., Эрмиш С.В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг // Интернет - журнал "Науковедение". - 2013. - №6.

3. Крайнова Э.А., Мархасина М.В. Проблемы реструктуризации внутрикорпоративной структуры компаний и оценка ее осуществления. // Сб. научных трудов по материалам международной научно - практической конференции «Проблемы и тенденции развития инновационной экономики : международный опыт и российская практика». – Уфа: Нефтегазовое дело, 2014, С.166 - 169.

4. Буренина И.В., Болдырев Е.С. Проблемы в области стратегической реструктуризации нефтяных компаний и способы их преодоления // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2014. №6 С.520 - 544.

5. Буренина И.В., Хасанова Г.Ф. Выбор оптимальной стратегии развития нефтесервисной компании // Вестник Сибирской государственной автомобильно - дорожной академии. 2014. № 6 (40). С. 118 - 123.

6. Буренина И.В., Эрмиш С.В. Применение объектно - целевого подхода к эффективному развитию нефтесервисной отрасли // Интернет - журнал "Науковедение". - 2015. Том 7, №3.

© С. Эрмиш, 2016

**УДК 339.188**

**В.В.Юхименко**

Факультет экономики торговли и товароведения,  
ФГБОУ ВПО «РЭУ им.Г.В.Плеханова»,  
г.Москва, Российская Федерация

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

### **Аннотация**

В работе обоснована необходимость использования информационных технологий для организации бизнес - процессов в розничной торговле. По результатам изучения программной поддержки процессов управления в рознице, предлагаются рекомендации, направленные на внедрение компьютерных технологий, сопровождающих бизнес - процессы.

### **Ключевые слова**

Бизнес - процесс, информационные технологии, программное обеспечение.

Современные информационные технологии позволяют существенным образом улучшить бизнес - процессы в торговле. Катализатором совершенствования бизнес - процессов выступают конкуренция, усложнение рыночной ситуации и некоторые другие рыночные факторы.

Бизнес - процесс представляет собой консолидированный ряд внутренних повторяющихся операций, итогом которых является выход на рынок товаров или услуг, удовлетворяющих потребителя [1, 2].

В современной экономической науке совершенствование бизнес - процессов связано в основном с поиском путей повышения производительности используемых ресурсов.

Как показало исследование автора данной работы, на бизнес - процессы можно ощутимо воздействовать, применяя современное программное обеспечение. История развития предпринимательства знает немало удачных примеров улучшения ведения бизнеса без применения программных продуктов, однако компьютеризация создает лучшие условия для ее рациональной организации.

Как любое новшество, компьютерные технологии для поддержки бизнес - процессов имеют свои недостатки и с этим трудно не согласиться. Трудности могут состоять в нехватке специалистов по программному обеспечению, несовершенстве норм права по

регулированию применения программных продуктов, больших различиях развития обеспечивающей инфраструктуры в различных регионах России, а также плохой способности информационных технологий к адаптации на конкретном сегменте рынка.

Анализ показал, что на рынке программного обеспечения существует ряд продуктов, которые позволяют значительно улучшить экономические показатели деятельности предприятий в результате улучшения организации бизнес - процессов обслуживания. Такие программные продукты могут с успехом использоваться в торговых организациях.

Среди программного обеспечения выделяется ПО Business Plan PL Professional category (PLSoft). Оно позиционируется разработчиками как комплексное оперативное освещение бизнес - процессов с помощью программных продуктов линейки PL Soft. Данный продукт позволяет управлять бизнес - процессами на предприятии в рамках разработанного в этой программе бизнес - плана и позволяет оперативно отслеживать и управлять всем циклом продаж, от анализа потребностей до заключения сделки, выполнения заказа и контроля оплат. Также достаточно хороший продукт - Project Expert «Эксперт Системс». Он позволяет вырабатывать различные сценарии осуществления сделки и выбирать оптимальный, а также рассчитывать показатели эффективности вложенных средств.

Если анализировать отечественный рынок, то в торговле использование современных программных продуктов осуществляют только крупные сетевые предприятия. Однако преобладающее большинство бизнес - процессов в российских розничных торговых организациях осуществляются без применения комплексного программного обеспечения. В оптовой торговле компьютеризация бизнес - процессов реализована более удачно: используется большинством крупных и средних предприятий на базе широкого спектра специально разработанных для опта программ [3].

Выбор конкретного программного обеспечения, безусловно, стоит за предпринимателем. При этом проблемные бизнес - процессы необходимо в первую очередь правильно организовать и только потом улучшать на основе применения современных информационных технологий.

По результатам проведенного в данной работе исследования автор предлагает следующие рекомендации, направленные на компьютеризацию бизнес - процессов в розничной торговле.

1. Аудит бизнес - процессов розничного торгового предприятия, устранение лишних и добавление необоснованно упущенных операций.

2. Подбор программного обеспечения для компьютерной поддержки осуществления бизнес - процессов, приемлемых по ценам и соответствующих содержанию бизнес - операций предприятия.

Реализация предложений данной работы позволит предприятиям розничной торговли перейти на более высокий уровень технологии управления бизнесом: улучшится качество информации о результатах деятельности предприятия, снизится уровень рутинных операций руководящих работников, сократятся ошибки при выработке управленческих решений, повысится их эффективность.

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

1. Бьерн А. Бизнес - процессы. Инструменты совершенствования. – М.: РИА «Стандарты и качество». - 2003.

2. Виноградова Е.В. Особенности бизнес – процессов управления торговыми предприятиями - URL: [http:// www.rusnauka.com / ONG / Economics / 6 \\_ vinogradovaev.doc.htm](http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/6_vinogradovaev.doc.htm)

3. Карашук О.С., Чибирев А.В. Перспективные направления развития собственной системы товародвижения торговых организаций. // Торгово - экономический журнал. – 2015г. - № 1. - Т.2.

© В.В. Юхименко, 2016

**УДК 338.1**

**А.Б. Якубова**

студентка 4 курса

ФГБОУ ВО «Самарский государственный  
социально - педагогический университет»

г. Самара, Российская Федерация

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

В условия рыночной экономики и конкуренции повышается значимость и актуальность совершенствования управления финансами предприятия. Вся деятельность компании и ее финансовое положение, а значит и устойчивость на рынке зависит от грамотного использования его финансовых ресурсов, на что указывают и консультанты - эксперты[1 - 10], ученые, а также менеджмент предприятий. Эффективное использование финансов не только способствуют укреплению финансового положения предприятия с позиции ликвидности и финансовой устойчивости[11 - 16], росту инвестиционной привлекательности предприятия, но и способствует достижению максимизации прибыли, являющейся основным источником финансирования предприятия.

При диагностике действующей системы управления финансами на предприятии, прежде всего, подлежит анализу, насколько управленческая отчетность отражает экономическое состояние учреждения, насколько существующая методика менеджмента коррелирует задачам предприятия, и насколько автоматизированы процессы менеджмента. В результате анализа существующей системы управления финансовыми ресурсами, следует разработать проект, который включает в себя предполагаемую «желаемую» модель работы предприятия. Кроме того, разрабатываются необходимые нормативы, описываются бизнес - процессы, а также производится обновление существующей автоматизированной системы.

Реформировать дотационный, высокозатратный тип отрасли ЖКХ в действующих условиях позволяет реализация стратегического планирования глобальной экономии. Обороты текущих расходов на сферу ЖКХ и необходимость капвложений фокусируют на структурирование системы многовариантности источников их финансового обеспечения.

Для реализации системы многовариантного развития муниципальной инфраструктуры должен быть предложен комплекс мер, способствующий увеличению финансовых ресурсов. Этот комплекс основан на маркетинговых инструментах (на основе их маркетинговой модели).

Одно из основных направлений, с которым связывается повышение эффективности сферы ЖКХ – привлечение частных инвестиций, в том числе путем реализации процесса приватизации. Однако как показал анализ до настоящего времени частные субъекты предпринимательства, которые владеют, арендуют или управляют соответствующей муниципальной инфраструктурой ЖКХ, занимают незначительную долю рынка.

Итак, повышение эффективности оперативного управления финансами предприятия ЖКХ должно реализовываться путем:

- разработки и реализации инвестиционных программ;
- ориентации на клиента в работе всех сотрудников предприятия;
- построения современной системы управления персоналом предприятия, а именно: обеспечение приема на работу специалистов соответствующей квалификации и активное развитие компетенций существующего персонала, поощрение инициативы, привлечение сотрудников для решения общих задач;
- осуществления планирования, контроля и вознаграждения по системе сбалансированных показателей, ключевым показателям эффективности. Данные концепции призваны обеспечить увязку стратегии предприятия, воплощенную в задачах и целевых показателях, с системой контроля и вознаграждения на предприятии;
- использования инструментов бенчмаркинга - изучение опыта лучших отечественных и зарубежных предприятий отрасли.

### **Список использованной литературы**

1. Грабоздин, Ю.П. Развитие консалтинга в малом и среднем бизнесе [Текст] : монография / Ю.П. Грабоздин. - М. : Мир науки, 2016. - 95 с.
2. Грабоздин, Ю.П. Консалтинг как основа повышения устойчивости предприятий [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Новый университет. Серия "Экономика и право". 2015. № 12 (58). С. 5 - 8.
3. Грабоздин, Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / Ю.П. Грабоздин. - Самара, 2014. - 135 с.
4. Грабоздин, Ю.П. Роль и значение использования маркетинговых инструментов в сфере консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин, А.П. Жабин // Вестн. Самар. муницип. ин - та. управления. - Самара, 2014. - № 2 (29). - С. 42 - 49.
5. Грабоздин, Ю.П. Сущность и специфика консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестн. Самар. муницип. ин - та. управления. - Самара, 2014. - № 2 (29). - С. 74 - 80.
6. Грабоздин, Ю.П. Анализ методов ценообразования на консультационные услуги и форм оплаты работы консультанта [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестн. Самар. муницип. ин - та. управления. - Самара, 2014. - № 3 (30). - С. 101 - 105.

7. Грабоздин, Ю.П. Методика мониторинга ценностного восприятия клиентами консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестн. Самар. гос. экон. ун - та. - Самара, 2014. - № 9 (120). - С. 98 - 101.
8. Грабоздин, Ю.П. Методические основы оценки качества консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Интеллект. Инновации. Инвестиции - Оренбург, 2014. - № 3. - С. 45 - 48.
9. Грабоздин, Ю.П. Система взаимосвязанных показателей управления качеством консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестн. Алт. акад. экон. и права. - Барнаул, 2014. - № 5. - С. 50 - 54.
10. Грабоздин, Ю.П. Организация информационного сопровождения в деятельности консультационных компаний [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Экономические науки: теоретический и практический взгляд : сб. статей Междунар. науч. - практ. конф., 8 авг. 2014 г. - Уфа, 2014. - С. 11 - 14.
11. Карсунцева О.В. Процесс воспроизводства производственного потенциала промышленного предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. - 2013. - № 1(17). - С. 34 - 40.
12. Карсунцева О.В. Оценка и формирование конкурентоспособности промышленного предприятия как условие его конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2007. 24 с.
13. Карсунцева О.В. Стратегические проблемы и задачи управления производственным потенциалом предприятий машиностроения // Вестник Самарского муниципального института управления. 2013. № 1(24). С. 104 - 114.
14. Карсунцева, О.В. Выбор стратегии рационального использования и развития производственного потенциала предприятий машиностроения [Текст] / О.В. Карсунцева // Вестник Санкт - Петербургского государственного экономического университета. Серия "Экономика". - 2014. - № 3 (70). - С. 30 - 37.
15. Карсунцева, О.В. Организационно - экономическая модель повышения эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / О.В. Карсунцева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. - Тольятти, 2014. - № 1 (27). - С. 122 - 126.
16. Карсунцева, О.В. Поиск резервов роста эффективности использования производственного потенциала на основе анализа его ресурсной составляющей [Текст] / О.В. Карсунцева, Б.Я. Татарских // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 4. - Ч. 2. - С. 524 - 530.

© А.Б. Якубова , 2016

**СОДЕРЖАНИЕ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

N.A. Gribova INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF FRUIT AND BERRY RAW MATERIALS	3
N.G. Magomedova, D.G. Kakhrimanova, G.D. Magomedov ROLE OF GOODS FRANCHISING IN TRADE	5
А.И.Абляева, М.К.Ильясова КОНТРОЛЬ, КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА	7
А.А. Альбекова ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО	9
А.Э.Амбарцумян НЕКОТОРЫЕ ПОХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	12
И.В. Антоненко ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	17
А.А. Богатырев ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ТРАНСПОРТНОЙ СЕТИ	19
А.А. Богатырев ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ	20
А.В. Болденков СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «БИЗНЕС - МОДЕЛЬ»	22
В.В. Борисова РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ	25
Н.Л. Борщёва ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	27
Ф.Н. Давыдовский, Е.А. Величко ИССЛЕДОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА НА ОСНОВЕ РАЗРАБОТКИ ИНСТРУКЦИОННО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КАРТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПЕРЕХОДА К СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ	31

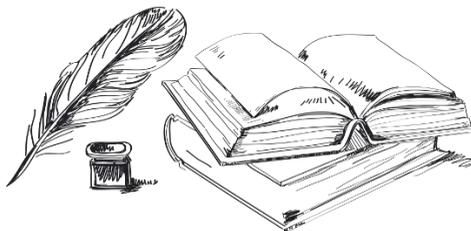
С.В. Вершинина, И. Л. Ога ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА УСЛОВИЙ ТРУДА НА КРУПНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ	35
П.Н. Гаджиева, Н.А. Миславская АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОГОВОРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА	37
П.Н. Гаджиева, Н.А. Миславская ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НОВОГО МСФО (IFRS) 15 «ВЫРУЧКА ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ» В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	41
Ю.В. Головченко ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	46
О.Ю. Гончарова ОРГАНЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В ПУБЛИЧНОМ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	49
А.Е. Десятова К ВОПРОСУ О ТРУДОУСТРОЙСТВЕ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ДИЗАЙН», НА РЫНКЕ ТРУДА Г. ОМСКА	52
А.А. Джаманшалова ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОРСКОГО ТАКСИ ВО ВЛАДИВОСТОКЕ	54
К.В.Елисеев, А.В. Захарян КОНВЕРТАЦИЯ РУБЛЯ В ПЕРИОД МИРОВЫХ САНКЦИЙ	58
Д.Н. Иванча ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАМКАХ СПЕЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОНТРАКТОВ	60
А. Н. Ивкова ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	63
А.И. Кабисов АНАЛОГ СИЛИКОНОВОЙ ДОЛИНЫ - «СКОЛКОВО»	66
С.В. Колосов, Д.В. Колосов ВОПРОСЫ ЛОГИСТИКИ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ	68
П.А. Краснова РИСКИ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ	73

А.В. Кривова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	76
Н. В. Кузнецова, Е.А.Алексеева ЗНАЧИМОСТЬ ДЕФИНИЦИЙ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ» В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	78
Е.В. Кузнецова, А.С. Болгова, Э. И. Латыпова ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО ТАФ «АРХПРОЕКТ», г. УФА)	82
А.А.Лбов ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	85
Л.М. Мавлиева, А.Р. Хабибуллина, Д.А. Закирова ДИНАМИЧЕСКИЙ БАЛАНС: ЗНАЧЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ	87
В. М. Мамяшева НЕСТАБИЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ. НАЛОГ НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	90
Е.Ю. Маслова, П.А. Камбулов СИЛИКОНОВЫЕ ДОЛИНЫ МИРА	92
О.В.Мачнева СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	95
О.А. Митяева, С.А. Панарин ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ	98
А.А. Мокропуло, А.Р. - О. Юсубов ПОВЫШЕНИЕ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА КОРПОРАЦИИ	101
А.А. Мокропуло, М.А. Невтрилова ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	103
Х.К. Нгуен, Э.А. Козловская РОЛЬ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРООБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ	105
Р.И. Нуриева, Ж.А. Краснова ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЙ БАЗЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И ПРИЗНАНИЯ В УЧЕТЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩИ	108

П.И.Огородников, О.Б.Матвеева, Е.П.Гусева К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ К ИНВЕСТИЦИЯМ	110
Э.Н.Ожиганов ВЛИЯНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ И ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ И КОМПАНИЙ ЧАСТНОГО СЕКТОРА	113
И.В. Осиновская, А. И. Исмагилова НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	118
Е.А. Петрулевич ПРЕИМУЩЕСТВА, ИСТОЧНИКИ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	120
М.Д.Пильчук ВКЛАД СИБИРСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВВ. В РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНА	123
К. О. Полатида К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ ТЕОРИЙ МОТИВАЦИИ	126
Ю.В.Пономаренко, А.В. Захарян ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	129
А.С. Пустошкина СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА	130
Т.П. Рахлис, Н.В. Скворцова, Н.Н. Костина АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ ЗА 2015 ГОД В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	132
В.И. Рой, Ю.Г. Пригула ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	139
С.С.Рыбников, И.А.Ченский РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	142
А.Г. Саакян ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	143
А. М.Сайдалиева СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ	146

Т.В. Седова УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	148
Н.Н.Семененко АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ	150
К.А. Семенов ЗЕМЛЯ СЕВЕРНЫЙ РЕЙН - ВЕСТФАЛИЯ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	154
М.В. Смокотнина УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ	156
Л.В. Стахова ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ КАНАЛОВ ДИСТРИБУЦИИ В ТУРИЗМЕ	159
А.В.Сухинин ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ СРЕДЫ	160
Т.В. Ташкинова, Т.Г.Нурисламова СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	162
Л.И. Теньковская НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМЫ ВНЕШНИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	165
Л.И. Теньковская СТРУКТУРИРОВАНИЕ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ О ПОТЕНЦИАЛЕ ВНЕШНИХ ОТРАСЛЕВЫХ ФАКТОРОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ	172
Г.Ф. Токарева АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКСПОРТНО - ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	178
А.А.Филиппов ДВУХКРУГОВАЯ СИСТЕМА УЧЕТА ЗАТРАТ	181
С.Н. Хуаде, Е.А. Шульга, Т.В. Кормильцина ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	182
Д.Н. Черкасов ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ	185
Н.Э. Черкасова, Е.И. Куценко ИННОВАЦИИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	189

Л.Ю. Шадрина ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СВОЙСТВА УПАКОВКИ БРЕНДА	191
С. Эрмиш ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ В НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ	193
В.В.Юхименко СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	195
А.Б. Якубова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	197



## **УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!**

**Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.**

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

**Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.**

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте [aeterna-ufa.ru](http://aeterna-ufa.ru), а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

**Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://elibrary.ru) и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ** (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте [aeterna-ufa.ru](http://aeterna-ufa.ru)

**Научно-издательский центр «Аэтерна»**

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 \_\_\_\_\_ [info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)



# ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

**Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597**

**Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, [elibrary.ru](http://elibrary.ru))**

**№103-02/2015**

**Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" ([cyberleninka.ru](http://cyberleninka.ru))**

**№32505-01**

## **УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!**

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в  
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

**Научно-издательский центр «Аэтерна»**

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

[science@aeterna-ufa.ru](mailto:science@aeterna-ufa.ru)

**Научное издание**

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ  
И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ  
XXI ВЕКА**

**Сборник статей  
Международной научно-практической конференции  
1 февраля 2016 г.**

**В авторской редакции**

Подписано в печать 04.02.2016 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 14,30. Тираж 500. Заказ 370.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

**450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2**

**<http://aeterna-ufa.ru>**

**[info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)**

**+7 (347) 266 60 68**